NO. 14
MARET 1995

BONUS: PETA LOKASI BANJIR DI JAKARTA

PROPERTI
INDONESIA

English Section:
Crash in Apartment Shares

Simpang Siur Kawasan Bandung Utara

TANTO KURNIAWAN
Banyak Developer Bisa Tersungkur

Saat Tepat Beli Rumah?

Daya beli masyarakat turun. Bunga bank naik. Sejumlah developer banting harga. Saat tepat beli rumah?

Indonesia Rp. 5.900

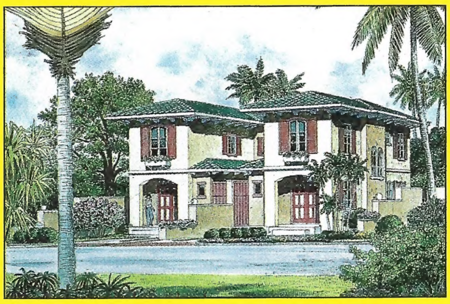
Singapore	$ 5.00	Australia	A$ 5.00
Malaysia	M$ 10.50	Hongkong	$ 30.00
USA	US$ 5	Japan	Y 950

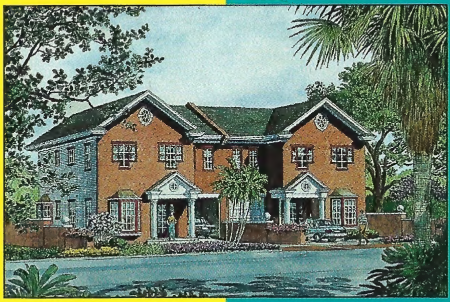
Better living & better health in

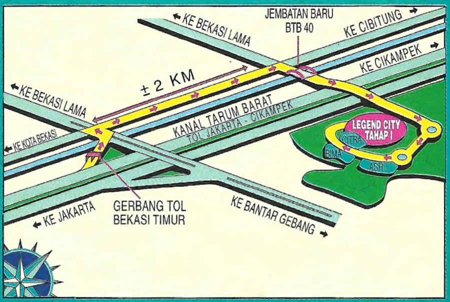
LEGEND CITY

THE ENVIRONMENT CITY

Manifestasi ideal sebuah kota yang peduli pada kualitas hidup. Mari bergabung dalam sebuah komunitas baru yang sehat di lingkungan prima dan bebas polusi.



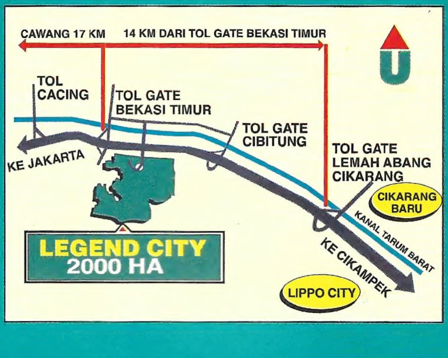




Discount 30%
s/d Grand Launching
Harga mulai dari Rp. 77.500.000,-

PUTRA ALVITA PRATAMA
PT. PUTRA ALVITA PRATAMA
Sebuah Konsorsium dari Group :
NAPAN, PUTERACO INDAH, BANGUN TJIPTA PRATAMA, DUTA PUTRA, KALBE, DAN DHARMALA.

L·E·G·E·N·D
CITY



MARKETING OFFICE : NIAGA TOWER LT. 23 JL. JEND. SUDIRMAN NO. 58 JAKARTA 12190 TELP.: 2505608-2505289 FAX.: 2505610 - 250529

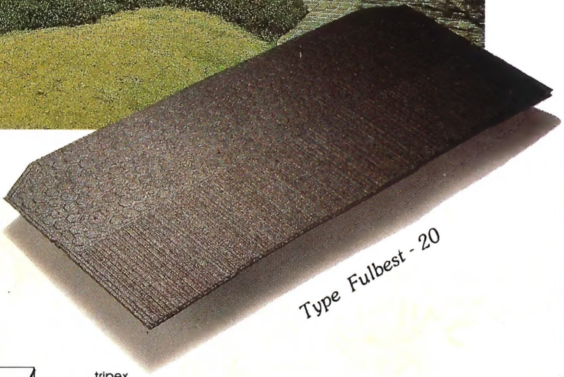
National

GARANSI 15 TAHUN

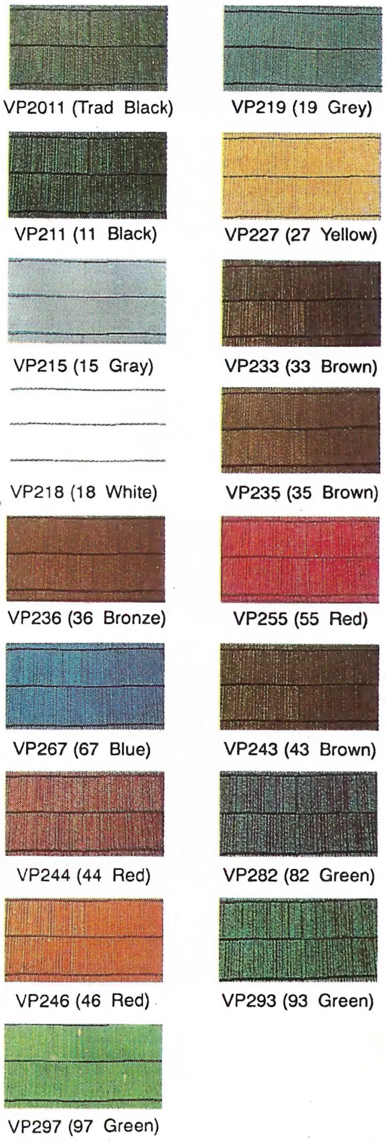
Genteng Fiber Cement khusus diimpor dari Matsushita*) Jepang

ROOFING

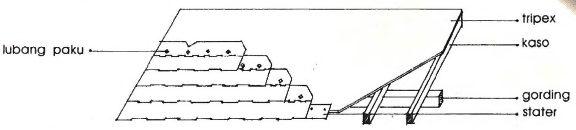
*) *Matsushita Electric Works, Ltd.*



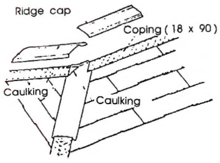
PILIHAN WARNA

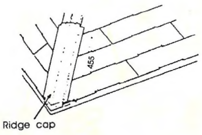


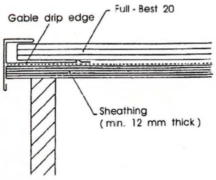
CARA PEMASANGAN

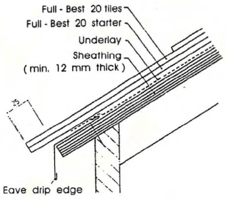


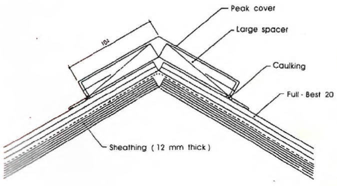
LEBAR	:	415 mm
PANJANG	:	909 mm
ISI	:	6,1 Pc / m2
BERAT	:	18,8 kg / m2
KEMIRINGAN	:	15° s/d 90°



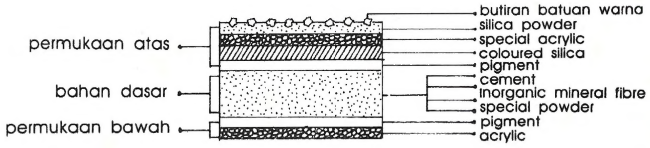








SPESIFIKASI BAHAN



LEBAR	:	415 mm
PANJANG	:	909 mm
ISI	:	6,1 Pc / m2
BERAT	:	18,8 kg / m2
KEMIRINGAN	:	15° s/d 90°

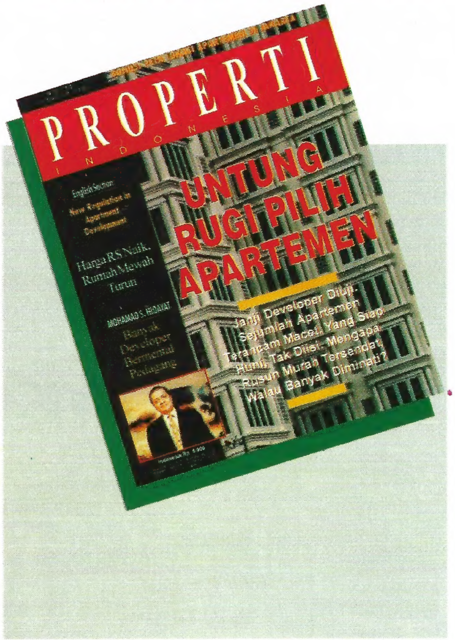
SANDJAJA
Rumah Idaman Anda

JAKARTA :
- Jl. Hayam Wuruk 1 R, Telp. 3805599, 3850566, 363237 (Hunting) Fax. 3868290, 3840207
- Glodok Plaza Lt. III AB., Jl. Pinangsia Raya, Telp. 6392677 - 6491073 (Hunting)
- Jl. Pinangsia Raya 31, Telp. 6907107 - 6907594
- Jl. R.S. Fatmawati 72/10, Telp. 716008 (Hunting)

SURABAYA :
- Jl. Baliwerti No. 115 Telp. 522221 Fax. 512301

IMBAUAN BAGI PEMDA BOGOR DAN DEVELOPER SE

Warga yang menghuni permukiman-permukiman di Depok Tengah, Depok II, Depok Timur, Simpangan dan masyarakat pemakai ruas Jalan Tole Iskandar dari arah Margonda pada umumnya, minggu-minggu belakangan ini sungguh merasa tersiksa. Sejak dibukanya *supermarket* Super Ekonomi (SE) tanggal 28 Januari 1995 lalu di daerah pertigaan Depok II itu, arus lalu lintas sepanjang jalan Tole Iskandar dari arah jalan Margonda Raya, luar biasa macetnya. Bahkan, pada jam-jam sibuk, terutama pada jam pulang kerja sampai malam, kemacetan di ruas jalan tersebut betul-betul total dan mulai terasa dari Jalan Margonda. Jika selama ini waktu tempuh dari Terminal Depok ke tempat tinggal kami di Griya Depok Asri misalnya paling lama hanya 10 menit, maka sekarang berkisar antara 45 menit sampai 1 jam. Penyebab kemacetan itu, tak lain karena arus ke luar masuk kendaraan di *supermarket* tersebut.



Sangat disayangkan mengapa pembangunan *supermarket* itu berada di lokasi pertigaan Depok II. Daerah sepanjang Jalan Siliwangi dan Jalan Tole Iskandar sampai pertigaan Depok II tersebut, hemat saya kurang cocok untuk daerah komersial yang menyedot banyak pengunjung. Peruntukan daerah itu, sesuai dengan RUTR-nya adalah untuk permukiman dan bukan untuk areal komersial. Lagi pula, badan jalan sangat sempit (hanya bisa untuk dua jalur) dan pertigaan itu adalah muara kendaraan yang mau ke dan dari Depok Tengah, Depok II, Depok Timur dan Jalan Raya Bogor. Saat sebelum SE itu dibangun saja, lokasi itu sudah rawan macet. Sedikit saja gangguan kelancaran lalu lintas di sana (misal karena ada kendaraan yang mogok), bisa berakibat kemacetan dari tiga arah: arah dari dan ke Jalan Margonda, Depok II dan Simpangan. Apalagi, sekarang ada *supermarket*. Maka, sempurnalah kemacetan di sana. Apakah Pemda Kotif Depok atau Pemda Kabupaten Bogor mempertimbangkan faktor RUTR dan kelancaran lalu lintas di Jalan Tole Iskandar ini dalam memberi izin pendirian *super market* itu?

Agar penderitaan warga Depok ini tidak terus berlarut-larut, kami mengimbau developer SE untuk mencari jalan ke luar terhadap masalah ini. Misalnya, boleh dicoba membuat jalan tembus ke Jalan Depok II. Sehingga, pengunjung *supermarket* hanya masuk dari Jalan Tole Iskandar dan ke luar lewat belakang menuju Jalan Depok II. Dengan begitu diharapkan, kemacetan di pertigaan Depok II setidaknya dapat dikurangi.

Jika developer SE tak ada upaya memecahkan masalah kemacetan ini, kami mengimbau Pemda Kotif Depok dan Pemda Kabupaten Bogor untuk mencabut semua perizinan yang diberikan kepada SE. Apalagi, konon di sana tadinya izin yang diberikan adalah untuk membangun Pusdiklat dan bukan *supermarket*. Tapi entah bagaimana, akhirnya yang berdiri justru *supermarket*. Kehadiran SE memang ada positifnya bagi warga Depok, tapi jika demikian keadaannya, maka jelas negatifnya lebih banyak ketimbang positifnya.

Bila masalah kemacetan di SE ini tidak teratasi, niscaya hal itu bisa menyurutkan minat masyarakat untuk membeli rumah dan bermukim di proyek-proyek perumahan yang kini sedang gencar dipasarkan: seperti Villa Novo, Griya Depok Asri, Kemang Swatama Depok Estate, Duta Gema Pesona Estate sampai pada Jatijajar Estate dan Villa Pertiwi.

Warga Griya Depok Asri
Nama dan alamat lengkap pada Redaksi

Direksi
dan seluruh jajaran majalah
PROPERTI
INDONESIA
Mengucapkan
Selamat
Idul Fitri
1415 H.
"Minal Aidin Walfaizin"
Maaf lahir dan batin

KOREKSI RUBRIK PROGRES

Redaksi *Properti Indonesia* memohon maaf atas beberapa kesalahan dalam rubrik Progres edisi Februari 1995, dan karena itu perlu dikoreksi.

1. Tertulis Apartemen King Gate Mansion. Nama yang betul adalah Kings Gate Mansions Apartment
2. Kontraktor Apartemen Park Royale adalah kerjasama Jaya Obayashi dan Jaya Konstruksi, bukan PT Sarilembah Tirta Hijau. *Piling* tower III Apartemen Park Royale sudah dikerjakan, sedangkan untuk sub-strukturnya saat ini tengah dikerjakan.
3. Apartemen Pasadena Garden saat ini sedang dilakukan pengerjaan basemen dan hampir menyelesaikan pondasi.

Dengan demikian, kesalahan dalam rubrik Progres edisi Februari 1995 telah diperbaiki.

SAVE LINE

BELANJA LEBIH IRIT

menghemat
sampai dengan

50%

produk produk Kunci, Handle serta
perlengkapan pintu dan jendela ternama

CISA®
Door Closer

STANLEY®

mariani

KEND®
Exclusive Handle Collection

Whitco

NICO

PT **KENARI DJAJA PRIMA**

Supplier of Modern Building Materials and Architectural Hardware

- Jl. Pinangsia Raya 16 B-C. Jakarta 11110. Telp. 6905280 (20 lines), Tlx. 47344 KENDJA IA, Fax.: (021) 6912423; 6904846.
- Jl. RS Fatmawati 72/14-15 Cipete Blok A Keb. Baru Jakarta 12140. Telp. 7200630 (10 lines), Fax.: (021) 716798
- Pasar Kenari (Salemba) Jakarta10430 Telp. 3142776; 3908420; 3908423.
- Jl. Ciputat Raya 23B Jakarta 15411, Telp. 7490335; 7490598.

Showroom Kenari Djaja Prima : Jl. Pinangsia dan Jl. Fatmawati
HARI MINGGU TETAP BUKA

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Asmuadji, Ir. Srijono,
Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M. Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo
B. Bailey

Staf Redaksi :
Bineratno, Joko Yuwono,
Hadi Prasojo

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator),
Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim,
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo

Sirkulasi :
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 7247203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Idul Fitri

Berlebaran di desa pada saat *Idul Fitri* bersama-sama dengan sanak kerabat, merupakan ritus tahunan bagi sebagian terbesar masyarakat kita yang beragama Islam. Inilah hari yang membahagiakan setelah berpuasa selama bulan Ramadhan. Inilah hari di mana semuanya saling bermaaf-maafan atas segala kesalahan yang disengaja atau tidak di sengaja.

Bagi masyarakat kita yang nonmuslim, masa lebaran ini dimanfaatkan pula untuk mengunjungi sanak keluarga atau liburan ke luar kota dan tidak sedikit pula yang ke luar negeri. Karena itu, merayakan *Idul Fitri* bukan lagi monopoli kaum muslim, tetapi sudah menjadi ritus nasional yang dirayakan oleh seluruh lapisan masyarakat, mulai dari pesuruh, pembantu rumah tangga, pedagang asongan, agen-agen koran hingga manager dan top eksekutif.

Sudah merupakan kelaziman, selama masa lebaran ini kita semua seakan bersepakat untuk berhenti sejenak dari berbagai aktivitas yang memenuhi kehidupan sehari-hari selama setahun penuh. Pada masa lebaran inilah, hari-hari kehidupan kita diisi untuk berkumpul bersama-sama dengan keluarga, kerabat serta handai taulan, yang selama hari-hari biasa nyaris sulit dilakukan.

Karena itu tidak aneh, apabila beberapa hari menjelang dan sesudah *Idul Fitri*, aktivitas kota menurun. Jalan-jalan raya yang biasanya macet menjadi lancar. Para pedagang kaki lima yang biasa memenuhi tepian jalan-jalan tertentu, menggulung barang dagangannya, sehingga tidak mengangu lalulintas. Para pedagang asongan yang biasa menjual koran, majalah atau permen di persimpangan-persimpangan padat menghilang. Kantor-kantor pemerintah, swasta dan isntansi lainnya, mulai sepi karena satu persatu pegawainya minta cuti tahunan.

DAHLAN REBO PAING

DISKUSI RUTIN DENGAN PARA PAKAR,
PERSIAPAN MENYUSUN TOPIK LIPUTAN UTAMA

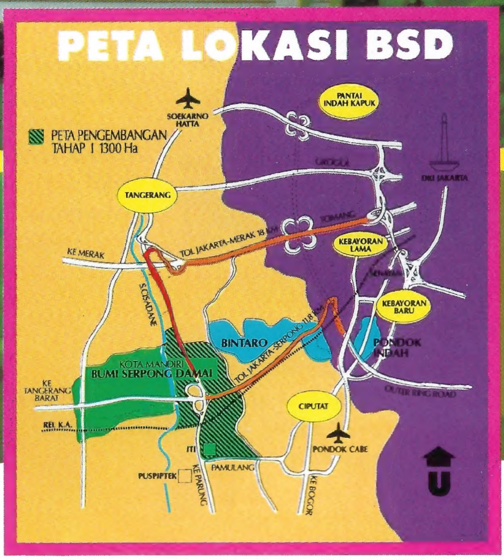
Hari-hari menjelang lebaran tahun ini, membawa pengaruh pula terhadap rutinitas penerbitan majalah *Properti Indonesia*. Sebagai majalah bulanan yang terbit setiap awal bulan, untuk edisi Maret ini bertepatan dengan hari-hari Anda tengah merayakan *Idul Fitri*. Bersamaan dengan itu, semua unsur yang mendukung penerbitan ini, separasi, percetakan, agen serta loper yang selama ini setia mengantarkan majalah ini sampai di tempat Anda, juga libur sejak seminggu sebelum *Idul Fitri*.

Bagi kami pengasuh majalah *Properti Indonesia* keadaan ini menjadi serba tidak enak. Ada pikiran untuk menerbitkan majalah ini sepuluh hari sebelum *Idul Fitri*, sebelum agen dan loper mudik berlebaran, agar terdistribusi dengan baik. Tetapi setelah dikaji ulang, berarti edisi Maret terbit minggu ketiga Februari. Bila diurut ke belakang, maka berbagai peristiwa pada minggu kedua dan minggu ketiga Februari tidak dapat kami liput, yang seharusnya tampil pada edisi bulan Maret. Akhirnya lewat berbagai pertimbangan, kami mengambil pilihan yang terbaik dari yang kurang baik, yaitu terbit seminggu setelah *Idul Fitri*. Konsekuesinya majalah ini terlambat satu setenggah minggu sampai di tangan Anda. Begitulah. Terkadang, berbagai peristiwa penting tidak bisa kita hindari, sehingga mengubah jadwal yang telah kita rencanakan. Dan itulah yang terjadi terhadap majalah *Properti Indonesia*, edisi Maret ini.

Pembaca, dalam hari baik bulan baik ini, kami seluruh pengasuh majalah ini, mengucapkan Selamat *Idul Fitri, Minal Aidin wal Faidzin*. Mohon maaf lahir batin.

PAKET LEBARAN BSD

Alhamdulillah... akhirnya kita beli rumah di BSD !



Manfaatkan **PAKET LEBARAN BSD,** *dan miliki rumah baru di BSD :*

- *Uang muka ringan mulai hanya* **Rp 4 juta**
- *Potongan harga hingga* **Rp 57 juta**, *atau hadiah langsung HAND PHONE atau PAKET WISATA ke mancanegara*

BSD 6

Hubungi BSD hari ini juga !
Dan bergabunglah dengan lebih dari 13.000 warga BSD !

BSD
KOTA MANDIRI

Jl. Raya Serpong Sektor IV-Bumi Serpong Damai
Telp. (021) 5370001 Fax : (021) 5370002-5370003

Anggota SANG PELOPOR

PROPERTI
INDONESIA

Edisi Maret 1995
Foto Cover: *Dahlan Rebo Paing*

LIPUTAN UTAMA

Bisnis Rumah di Saat Bunga Mekar 24

Masa bulan madu bank dan properti sudah berlalu. Hal yang menakutkan developer terjadi, perbankan mulai menaikkan suku bunganya dan memperketat penyaluran kredit sektor properti. Di sisi lain, daya beli masyarakat relatif menurun karena inflasi dan kenaikan KPR. Bisnis rumah menengah atas lesu. Untuk menyelamatkan arus kasnya, sejumlah developer pun melakukan banting harga. Saat tepat bagi konsumen enduser *untuk membeli rumah ?*

TREND BISNIS

Sudah Jatuh Tertimpa Pajak 18

Ditengah situasi kelebihan pasok, bisnis apartemen mendapat tambahan beban akibat pemerintah memberlakukan pajak pertambahan nilai barang mewah (PPN BM) sebesar 20%. Banyak konsumen enggan meneruskan pembayaran KPA (Kredit pemilikan apartemen).

TOKOH: TANTO KURNIAWAN

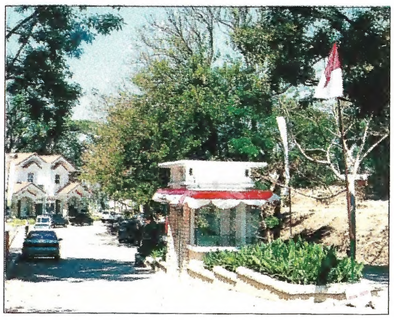
Banyak Developer Bisa Tersungkur 58

Di tengah ketatnya persaingan diantara insinyur kawakan di pembangunan Jaya Grup, karirnya melesat pesat hinga dipercaya sebagai Dirut PT Jaya Real Property, Dirut Jaya Land, dan direktur beberapa perusahaan dalam grup jaya. Padahal, latar belakang anak pedagang emping ini adalah manajemen tansportasi."Saya akan keluar dari perusahaan ini, jika tak dapat lagi mengakomodir ide-ide kreatif saya,"ujarnya.

LIPUTAN KHUSUS (BANDUNG UTARA)

Setelah Presiden Ikut Bicara 64

Jalan keluar untuk mengatasi masalah pembangunan perumahan di Bandung Utara masih simpang siur. Karena lemahnya pengawasan aparat?



PEMBIAYAAN

Menjelang Ambang Psikologis 103

Kalangan perbankan tak kuasa lagi menahan laju kenaikan sukubunga KPR. Hanya beberapa bank swasta yang berani menawarkan tingkat sukubunga di bawah 20 persen.

Properti Spot 10

Trend Bisnis 16
Terjepit Bunga dan Hari Raya (Harga Rumah)
Bersaing Membangun Resort Terpadu (Bali)

Liputan Utama 26
Gelagat Yang Mulai Tak Bersahabat (Suku Bunga)
Terhadang Inflasi dan Beban Bunga (Daya Beli Masyarakat)
Berebut Segmen Menengah Bawah(Peluang Pasar)
Merangsang Konsumen Lewat Diskon(Pemasaran)
Lesu Sampai Paruh Tahun(Hongshui)
Memperkecil Tipe Atau Kualitas?(Aspek Produk)
Tetap Tegar di Saat Bunga Mekar(Komentar Developer)
Betulkah Langit Tak Secerah Kemarin(Komentar Broker)

Pasar Modal 46
Runtuhnya Kelompok Bangunan Tinggi

Progres 71
Berlomba Memancang Tiang Pancang

Hukum 74
Menyoal Jual Beli Dengan Dolar

Lahan 76
Bergerak Sesuai Mekanisme Pasar(Harga Lahan di Jalan-Jalan Utama)

Desain 80

Peta Lokasi Banjir di Jakarta 87

Proper 92

Perabot 96

Nasional 98
Subsidi PPN Rumah Murah

Opini 100
PPN Atas Rumah yang Dibangun Sendiri (Liberty P.)

Internasional 106
Harga Dan Sewa Apartemen Merosot (Singapura)

English Section 108
Steep Dive in Apartment and Office Space Share

JAMINAN 5 TAHUN CAT TEMBOK LUAR

"Sementara yang lain
baru berjanji..."

"Dulux memberi bukti"

Kini tiap kali membeli Dulux Weathershield, anda berhak meminta kartu jaminan resmi dari ICI. Sebagai bukti hitam di atas putih atas jaminan kualitas Dulux .. selama 5 tahun, tembok luar anda pasti bebas jamur dan lumut.
Buktikan sendiri.

ICI Dulux

Kami memberi bukti, bukan janji... Itulah istimewanya Dulux

Lintas/DLX/410

City Mall Mulai Dibuka

Bertambah lagi, fasilitas publik yang mulai beroperasi di permukiman Lippo City, Bekasi. Tanggal 11 Februari lalu, di kota baru yang memiliki motto The Friendliest City itu, dilakukan *pre-oppening* City Mall. Pusat perbelanjaan yang memiliki luas lantai 22.000 m^2 ini, menempati area seluas 4,5 hektar dan menelan dana sebesar US$ 15 juta. Dengan demikian, City Mall menjadi pusat perbelanjaan modern pertama di kawasan timur Bekasi. Menurut Herman Latief, Presdir PT Lippo City, daya jangkaunya mencapai 40 km atau mencapai daerah Cikampek dan sekitarnya.

Bagi Herman, pembangunan pusat perbelanjaan ini merupakan wujud untuk melengkapi fasilitas kota yang sedang dibangunnya. Kehadiran City Mall ini, diharapkan Herman, mampu mengundang pendatang untuk tinggal di Lippo City. "Para pendatang itu diproyeksikan para pasangan muda. Sehingga City Mall banyak menyediakan kebutuhan untuk anak-anak," ujar Herman Latief.

Meski saat ini rumah-rumah di Lippo City belum banyak dihuni oleh pemiliknya, Herman optimis akan prospek pusat perbelanjaannya itu. Dalam keterangan pers di Hotel Sangrilla awal bulan lalu, ia mengemukakan, pihaknya telah melakukan penelitian yang antara lain menyimpulkan bahwa 50% dari seluruh pengunjung ke City Mall bertujuan untuk berbelanja, dan selebihnya hanya sekadar jalan-jalan. Maka tak perlu heran jika ada beberapa anchor tenant ternama seperti Matahari, Batik Keris, Hero dan Studio 21 sudah memesan sejak awal ■ *JY*

TATAN RUSTANDI

CITY MALL, MENJANGKAU RADIUS 40 KM

Tiang Pancang Mitra Bahari

PT Sumber Mitrarealindo tengah bulan lalu melakukan pemancangan tiang pertama proyek apartemen Mitra Bahari. Selain apartemen, di kawasan seluas 6 hektar itu, PT Sumber Mitrarealindo juga akan membangun ruko, dan hotel.

Berlokasi di persimpangan jalan Gedong Panjang dan Jalan Pakin, kawasan ini menawarkan pemandangan indah ke laut lepas pantai utara Jawa. Tahap pertama proyek apartemen ini akan dikerjakan selama 2 tahun, dimulai bulan lalu dan dijadwalkan selesai Januari 1997. Letak apartemen ini akan semakin strategis bila akses ke jalan tol Pelabuhan selesai dikerjakan akhir tahun depan.

Apartemen yang terdiri dari 6 tower ini, dijual dengan sistem *strata title*. Tahap pertama dibangun 2 tower berlantai 24 yang mencakup 328 unit. Masing-masing terdiri dari 7 tipe, mulai tipe studio, 1 kamar tidur, 2 kamar tidur, sampai tipe penthouse. Apartemen ini antara lain menawarkan fasilitas kolam renang, lapangan tenis, pusat kebugaran, poliklinik dan fasilitas umum lainnya.

Di kawasan ini juga dibangun 55 unit ruko yang pembangunannya dijadualkan selesai akhir tahun ini. Tahap berikutnya, dibangun pula sebuah hotel bintang tiga dengan kapasitas 250 kamar. Keseluruhan pembangunan kompiek Mitra Bahari diharapkan selesai tahun 1998. Dana yang tertanam di proyek-proyek itu, menurut Yan Mogi, hampir mencapat 140 miliar ■ *IU*

Riset Properti Asia Pasifik

Colliers Jardine kembali menerbitkan buku yang memuat hasil riset tentang situasi dan prospek bisnis properti di 14 negara Asia Pacific, masing-masing dengan judul Asia Pacific Property *Trend* 1995 (APPT-95) dan Asia Pacific Location Guide (APLG).

APPT 95 setebal 181 halaman, kata Nenti R. Dahliadini, *public relation* Colliers Jardine, memuat analisa *supply* dan *demand* pada paruh kedua 1994 serta proyeksi 1995. Sedang APLG setebal 126 halaman memuat analisa informasi bisnis diantaranya peluang bisnis, bagaimana pemenuhan kebutuhan staf, infrastruktur dan sebagainya.

Yang penting, lanjut Nenti, kedua buku ini tahun lalu mendapat penghargaan dari Australian Property News (APN) sebagai publikasi riset properti paling terkemuka dibanding publikasi riset properti lainnya di kawasan ini. Penghargaan diserahkan oleh Robert Gottliebsen, *executive chairman* BRW Publication dan Tessa Denton dari APN dan diterima oleh direktur riset Asia Pacific Colliers Jardine David Jackson.

Oleh sebab itu, tak heran jika sampai sekarang terdapat 350 perusahaan di seluruh dunia dari beraneka jenis usaha yang sudah berlangganan ■*BR*

Zincalume® Colorbond®

Cara terbaik untuk MEMPERPANJANG umur bangunan dan MENEKAN biaya pemeliharaan.

PT. Mattel Indonesia Cikarang, Bekasi

AT & T, Cibitung, Bekasi

Baja lapis logam ZINCALUME® memiliki lapisan berupa paduan *55% Aluminium, 43,5% Zinc, 1,5% Silicon.* Permukaannya lebih halus dan menarik dibandingkan baja lapis seng dengan ketahanan empat kali lebih baik sehingga memperpanjang umur bangunan Anda. Baja lapis ZINCALUME® dapat digunakan untuk *atap dan dinding bangunan industri, pabrik dan gudang.* Tersedia dua mutu baja, yaitu mutu Struktural (G300) dan mutu Hi-Ten (G550).

Baja lapis warna COLORBOND® adalah baja lapis logam ZINCALUME® yang dilapisi dengan *primer dan cat oven bermutu tinggi.* COLORBOND® telah dipasarkan sejak 23 tahun yang lalu. Tersedia 10 warna yang menarik untuk dipakai sebagai *atap, dinding dan cladding bangunan industri, komersial dan hunian.* Diproduksi dengan metode *Continuous Paint Line* yang menghasilkan finishing cat yang berkualitas tinggi serta kontrol dari BHP Steel yang ketat pada pigmen cat dan resinnya, sehingga sesuai untuk berbagai macam penggunaan dan kondisi lingkungan. COLORBOND® dapat memperpanjang umur dan memperindah konstruksi dan arsitektur bangunan Anda.

Profil Warna COLORBOND® mendekati aslinya

L-R : REGAL BLUE, KIAMA BLOW, CAULFIELD GREEN, MIST GREEN, COPPERSTONE, AUTUMN RED, BEIGE, WHEAT, GULL GREY, OFF WHITE.

BHP

PT. BHP Steel Indonesia
Level 2, Mid Plaza
Jl. Jend. Sudirman Kav. 10-11, Jakarta 10220-Indonesia
Ph. (+62 21) 5707564 (Hunting) Fax (+62 21) 5707563

ZINCALUME® and COLORBOND® are registered trade marks of BHP Steel (JLA) Pty Ltd.

aD:oNe / 1 / BHP / 95

Pameran Bersama Ristia Mahkota

Pameran bersama antar proyek-proyek real estate yang dibangun oleh satu grup perusahaan, makin menjadi trend belakangan ini. Salah satunya, yang dilakukan oleh PT Ristia Bintang Mahkota, satu grup developer yang membangun lima proyek perumahan, masing-masing Kemang Ifi Grandee, Bintang Metropole, Kompas Indah, Mahkota Simprug dan Ciomas Permai.

Pameran itu berlangsung di Lobby Bank Victoria, bulan lalu. Menurut Richard Wiriahardja, Dirut Mahkota Simprug dan Bintang Metropole, perumahannya mengambil lokasi di wilayah-wilayah tersebut, karena akan menjadi pusat aktivitas bisnis dan pemerintahan daerah di masa depan.

Karena itulah mereka membangun tiga perumahannya di Bekasi, yaitu Kemang Ifi Grandee, Bintang Metropole dan Kompas Indah. Perumahan Kemang Ifi Grandee dibangun di atas lahan 25 Ha, lokasinya berdekatan dengan Metropolitan Mall Bekasi. Pihak developer agaknya membidik pasar kelas menengah bawah. Sebab yang tersedia hanya tipe 36 dan terbesar tipe 70. Sedangkan Bintang Metropole dibangun di atas tanah 23 Ha, dan saat ini dipasarkan sebanyak 1.000 unit. Harga yang ditawarkan bervariasi mulai Rp 36 juta sampai Rp 109 juta. Sedangkan Kompas Indah yang letaknya berdekatan dengan pintu tol Bekasi Timur, khusus menawarkan rumah-rumah tipe kecil. Tipe yang ditawarkan adalah T.21/60, T.36/75, T.45/88 dan T.70/135. Harganya untuk tipe terkecil Rp 15,5 juta dan tertinggi Rp 58 juta.

Mengenai pilihan membangun rumah menengah bawah ini, Richard beralasan bahwa segmen ini tidak pernah mengalami *crash*. "Rumah menengah bawah itu riil *demand*, kalau laku 10 unit ya memang 10 unit," katanya ■ ***HP***.

Soft Opening Golfhill Terrace II

GOLFHILL TERRACE, DIJUAL DAN DISEWAKAN

Sukses dengan peluncuran gedung pertama apartemen Golfhill Terraces (GT) pada bulan Januari 1992, dan terjual dalam kurun waktu 6 bulan, Brasali Group meluncurkan gedung kedua GT yang terdiri dari 98 unit.

Jika apartemen GT I dijual secara *strata title*, gedung GT II ini akan disewakan dengan harga berkisar US$ 2,889 sampai US$ 9,397 per bulan, untuk tipe ukuran 178 m² (3 *bedrooms*) dan 385 m² (4 *bedrooms*).

Menurut divisi residensial PT Procon Indah, agen pemasar tunggal untuk penjualan dan penyewaan ini, dengan kehadiran kedua apartemen ini tentu akan menaikan nilai-nilai properti dan tanah disekitarnya. Selain itu, Golfhill Terraces merupakan hasil dari joint venture antara Brasali Group, Marubeni Corporation dan Tomen Corporation dengan target pasarnya kalangan menengah ke atas.

Oleh sebab itu, apartemen yang berlokasi di Pondok Indah itu akan memiliki berbagai fasilitas, diantaranya *sport center* yang modern, toserba, cafetaria dan pusat bisnis yang dilengkapi dengan ATM Banking System ■ ***BR***

Bogor Grand Villa Dipasarkan

Melemahnya situasi pasar properti saat ini, tak mengurungkan niat PT Gapura Prima untuk meluncurkan produk perumahan terbarunya, Bogor Grand Villa (BGV). Seperti dijelaskan Michael Johan, *marketing manager* PT Gapura Prima, BGV sebenarnya merupakan pengembangan area dari lokasi Bukit Cimanggu Villa tapi dengan nama yang berbeda. Jika Bukit Cimanggu dibangun di atas 45 Ha, BGV dibangun di atas lahan 85 hektar dan akan dibangun dengan konsep baru.

Konsep baru ini, lanjut Michael, antara lain dengan diterapkannya sistem Lub pada lingkungannya. Dari 800 unit rumah yang direncanakan dibangun, pada setiap 200 rumah dibuat jalan tersendiri yang berakses ke boulevard.

Desain rumahpun mengikuti trend sekarang, yaitu mediteranian. Sedangkan tipe rumah yang dipasarkan mulai dari T 48 sampai T 200 serta kavling siap bangunny (KSB). Pada setiap KSB konsumen diberi keleluasaan untuk memilih desain sendiri. Harga jual mulai dari Ro 60 juta sampai Rp 500 juta.

Jalan di BGV dilengkapi dengan *street furniture*, yakni pada setiap persimpangan jalan ada petunjuk arah dengan bentuk-bentuk yang artistik. Kemudian developer membuat titik tangkap dengan bangunan kecil semacam Gazebo yang menarik.

Fasilitas yang disediakan antara lain gedung olah raga badminton, *food court* dan super market. Developer berharap dapat sebanyak mungkin menyediakan fasilitas penghuni agar tidak perlu pergi ke kota Bogor untuk memenuhi kebutuhannya ■ ***BR***

Master of ceramic tiles from Indonesia

from selected materials

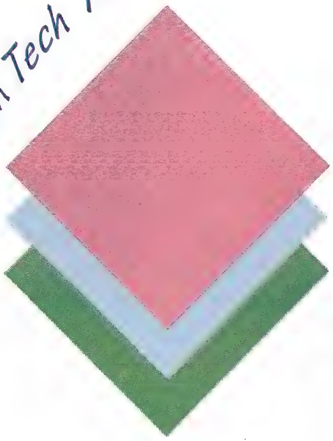
*... through **high-tech** processing*
*..... combined with **artistic** designs*
*....... under **professional quality assurance***

*to create a **master piece in fashion ceramics***

PT. Porsmo

offers exclusivity and timeless beauty

High Tech Fashion Ceramics



PT. Masterina Keramika Pratama

offers unique decors. and elegant beauty

Head Office :
Pusat Perdagangan Bahan Bangunan
& Interior-Mangga Dua. Blok F-1 No. 26
Jl. Raya Mangga Dua.
Jakarta 10730, Indonesia
Tel. (021) 6009939, 6011809
Fax. (021) 6015750

Main Distributor :
PT. SARANA KERAMINDO INDAH SENTOSA
Head Office :
Jl. Pinangsia I No. 16 C-D Jakarta 11110, Indonesia
Tel. (021) 6241182-87 Fax. (021) 672407

Trend Keramik '95

Pesatnya pembangunan hotel, pusat pertokoan, dan apartemen, agaknya mendongkrak permintaan akan keramik lantai. Desain lantai keramik pun semakin beraneka ragam. Tidak heran produsen keramik bersaing membuat lantai keramik yang menarik, sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Bulan lalu, PT Muliakeramik Indahraya, bersama sole agentnya, PT Muliaindustrindo, melemparkan beberapa produk barunya ke pasar. Perusahaan keramik ini cukup sukses membuat produk keramik dan mengekspor sampai ke luar negeri.

Kali ini, Mulia keramik memproduksi jenis Rustic, Stonelook Collection. Dua produk ini sedang menjadi trend di Eropa dan Amerika. Jenis ini kaya dengan motif dan unsur-unsur alam. Untuk melayani permintaan pasar yang besar, Mulia Keramik mengadakan perluasan dengan penambahan kapasitas produksi sebesar 24.000 m^2/hari. Bulan Mei 1995 ini, secara komersial diperkirakan mulai berproduksi. Dengan penambahan ini, kapasitas produksi keramik ini menjadi 54.000 m^2/hari ■ *IU*

Peter Thomson Tinjau Modern Golf and Country Club

Akhir Januari lalu, mantan juara golf British Open lima kali, Peter Thomson meninjau lapangan golf Modern Golf and Country Club (MGCC) yang berada di kawasan elite Modernland, Tangerang. Menurut Anestuti Agung, *public relation* PT Modernland Realty, kedatangan Sang Juara tersebut atas undangan Samadikun Hartono, Chairman PT Modernland Realty, untuk memberikan saran serta arahan tentang perkembangan lapangan golf yang baru saja selesai dia bangun. "Saran dan arahan tersebut diharapkan akan membuat MGCC menjadi salah satu lapangan golf yang terbaik dan terindah di Indonesia," ujar Anes menjelaskan.

MGCC terdiri dari 18 holes, dimana 9 holes diantaranya dilengkapi dengan lapu penerangan lapangan, sehingga mampu dioperasikan pada malam hari. Dan merupakan hasil karya perusahaan Thomson Wolveridge and Perrett yang kelima di Indonesia, setelah Jagorawi, Bali Handara, Gunung Geulis dan Finna di Tretes Jawa Timur. Namun untuk mendisain lapangan golf yang mampu dioperasikan pada malam hari, baru pertama kali di Indonesia.

Dalam kesempatan tersebut, Thomson juga sempat bermain bersama para dereksi PT Modernland Realty dan sekaligus meninjau green's, tee's, *landscape* dan bentuk lapangan golf secara keseluruhan ■ *JY*

Eksebisi Aksesoris Gedung

ISTIMEWA

HIGHRISE BUILDING, MENUJU BANGUNAN PINTAR

Marak pembangunan highrise building kurang diiringi perangkat pendukungnya. Faktor kenyamanan dan pengamanannya masih kurang diperhatikan. Memang sudah ada yang mulai mencobanya. BNI Tower misalnya, inilah salah satu bangunan yang disebut-sebut sebagai gedung pintar di Jakarta.

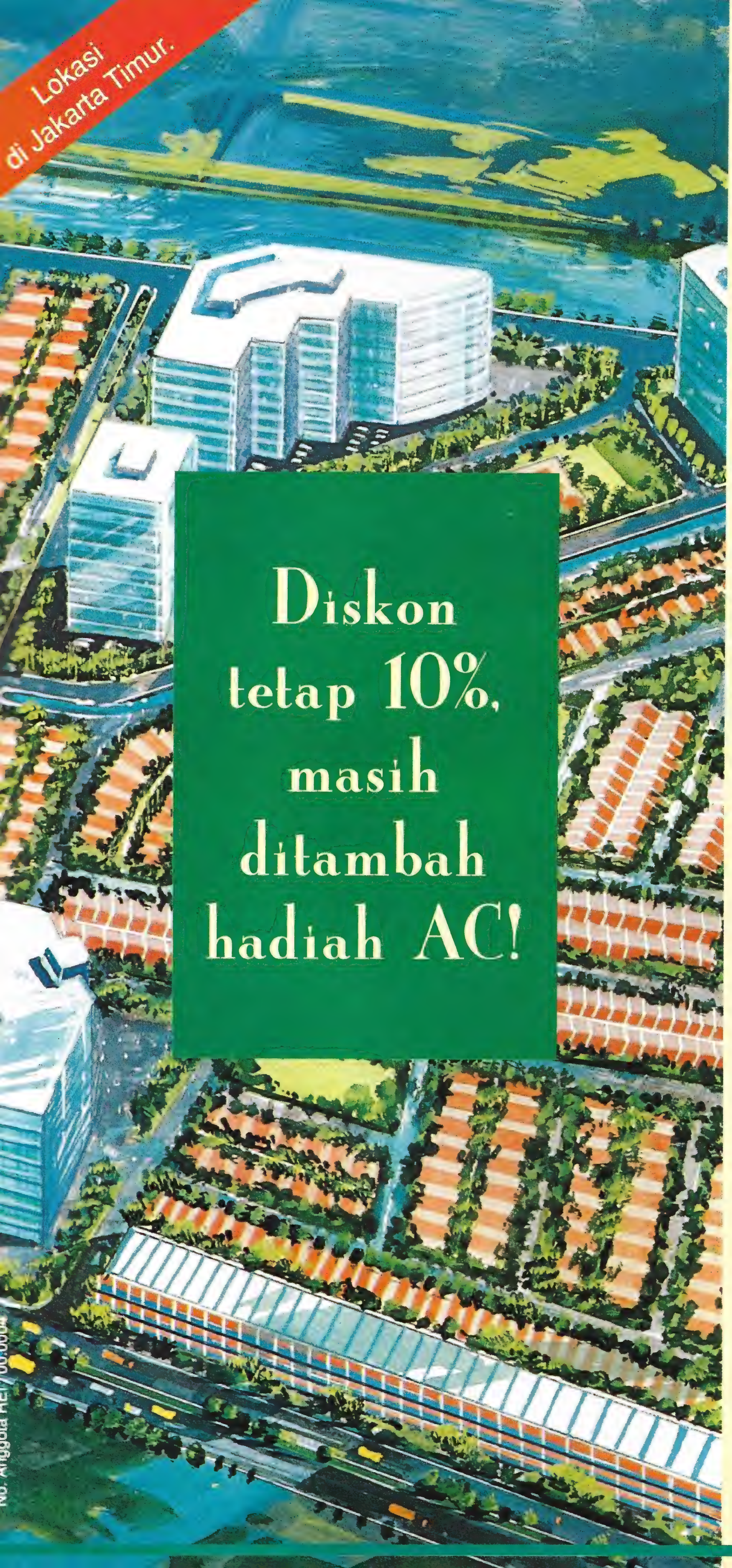
Untuk memasyarakatkan aksesoris building inilah bulan lalu, PT Sukaratu Karya Mandiri, bekerja sama dengan Matsuhita Elctrik Work dan PT Senko Ekatino Indonesia, mengadakan eksibisi produk NAIS sebagai Accesoris Inteligent Building di Jakarta Hilton Convention Center (JHCC).

Mengingat kedekatan produk ini dengan teknologi tinggi, Chairman PT Sukaratu Karya Mandiri, Ibnu Sutowo sengaja mengundang Menteri Riset dan Teknologi, Dr.BJ.Ing Habibie, sebagai pembicara. "Kami ingin memperkenalkan suatu teknologi yang memiliki sentuhan seni yang akan menuntun anda membuat gedung pintar," kata Ibnu Sutowo.

Sementara itu, menurut Pimpinan PT Senko Ekatino Indonesia, Jamien A.Tahir, ikut sertanya Ibnu Sutowo dalam pemasaran produk besar ini, bukan semata-mata karena tokoh ini dekat dengan berbagai kalangan yang akan meningkatkan angka penjualan. "Saya salut dengan beliau, pak Ibnu akan selalu mensuport orang-orang yang punya potensi, karena produk-produk ini sudah kita buat sendiri," kata Jamien.

Pada eksibisi ini, diperkenalkan pemakaian lantai yang praktis dan bebas dari jaringan kabel. "Dengan sistem ini, selain lebih bersih, lantai kantor juga kelihatan bagus dan aman," jelas Jamien.

Panel-panel pembentuk lantai tersebut terbuat dari lembaran baja tahan karat yang diisi dengan formula khusus beton berat-ringan. Keunggulan panel ini, memiliki daya tahan akan karat dan mudah dipasang. Pada eksibisi ini juga diperkenalkan berbagai produk aksesoris dan *inteligent building*. Sayang pihak distributor belum bisa memberikan informasi harga produk saat eksebisi tersebut berlangsung ■ *IU*



MENTENG METROPOLITAN
ASRI DAN SERASI

Pertimbangkan baik-baik:

Anda tetap berhak

mendapat diskon 10%,

masih ditambah hadiah

langsung AC *split* Sapporo.

Diskon dan hadiah ini hanya

berlaku 23 Januari-10 Maret.

Tunggu apa lagi,

kunjungi langsung lokasi

pemukiman terencana kami.

Developer dan Pemasaran:

PT Metropolitan Development

Wisma Metropolitan I, Lt. 9.
Jl. Jend. Sudirman Kav. 29-31, Jakarta 12920.
Tel: 525-4510, 525-3413, Lokasi: 461-0702.

Anggota SANG PELOPOR

HARGA RUMAH

Terjepit Bunga dan Hari Raya

Dalam tiga tahun terakhir, harga rumah sederhana naik 105 persen. Bagaimana trend *harga rumah menengah dan mewah?*

Memasuki tahun 1995, bisnis perumahan kelas menengah dan atas tampaknya sedang mengalami anti klimaks, bila dibandingkan dengan kondisi pasar selama tiga tahun terakhir, dimana harga rumah mengalami kenaikan yang begitu cepat.

Pesatnya kenaikan harga rumah saat itu antara lain dipengaruhi oleh permintaan pasar yang cukup tinggi, akibat suku bunga deposito yang dipandang oleh para investor kurang menguntungkan, sehingga banyak kalangan berduit mengalihkan dananya ke sektor perumahan. Disamping itu, juga dipengaruhi oleh sistem pemasaran *pre project selling* yang banyak diterapkan oleh para developer. Cara ini disinyalir juga dapat mengatur kenaikan harga rumah seiring progres pembangunan proyek. "Makin mendekati bentuknya, harga rumah semakin mahal," kata Rusli Ruslan, Vice President PT Pasir Wangun beberapa waktu lalu. Bahkan Herman Sudarsono, Dirut PT Duta Putra Mahkota menyebutnya sebagai kenaikan harga yang tidak wajar, karena ulah para spekulan.

Kelesuan pasar saat ini, membuat para developer sangat berhati-hati dalam menaikkan harga rumah. Atau andai ada yang menaikkan harga, lansung diikuti oleh diskon. Apalagi bunga bank saat ini sedang merangkak naik. Guna menjaga agar harga rumah tetap terjangkau, menurut Herman Latief, Dirut PT Lippo City, developer harus berani memangkas angka keuntungan melalui diskon tadi.

Dari pengamatan *Properti Indonesia*, kenaikan harga rumah di Jabotabek sepanjang tahun 1993 dan 1994 memberikan angka yang cukup tinggi. Namun bila disimak lebih jauh, kenaikan tersebut berbeda di masing-masing wilayah, begitu pula antar tipe yang ditawarkan.

Untuk wilayah DKI Jakarta, yang real estate-nya hanya memasarkan tipe-tipe besar, sepanjang tahun 1993 rata-rata terjadi kenaikan 20,2 persen. Sedang pada tahun 1994 kenaikannya mencapai 23,5 persen. Misalnya, perumahan Bumi Karang Indah yang berlokasi di Jakarta Selatan. Untuk tipe Anggun Utama yang memiliki ukuran tanah 560 m^2 dan luas bangunan 550 m^2, per Nopember 1992 harganya Rp 796.500.000, namun per September 1994 harganya sudah mencapai Rp 1,2 miliar. Menurut Ali Vitali, Manager Pemasaran PT Java Teakfurn, harga tersebut masih bertahan hingga sekarang.

TATAN RUSTANDI

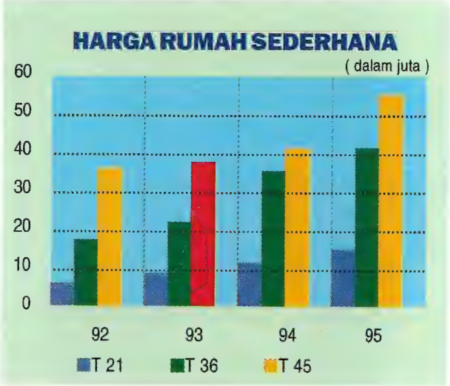
RUMAH MENENGAH
NAIK 90% DALAM TIGA TAHUN.

Bagaimana harga di Botabek? Wilayah Bogor, Tangerang dan Bekasi sebagai penyokong perkembangan kota Jakarta, banyak diramaikan oleh real estate yang memasarkan tipe-tipe menengah dan kecil. Agaknya tipe-tipe inilah yang banyak ditunggu masyarakat, sehingga sampai ke pelosok pun tetap ludes diserbu pembeli. Maka tak heran bila harganya pun kian melangit. Untuk T21 saja misalnya, pada tahun 1992 baru sekitar Rp 6-7 juta, tapi kini harganya sudah mencapai Rp 13-15,5 juta. Berarti di sini selama 3 tahun terjadi kenaikan sebesar 100 persen.

Dari ketiga wilayah Botabek, tampaknya Tangerang yang paling pesat pembangunan real estate-nya. Karena beberapa proyek besar yang memiliki luas ratusan hingga ribuan hektar dibangun di daerah ini. Dan yang lebih menarik, lokasi antar mega proyek itu saling berdekatan. Tengok saja antara Bumi Serpong Damai, Villa Melati Mas, Gading Serpong, Alam Sutra, Modernland, Lippo Village, Villa Permata dan Citra Grand City. Keadaan itu paling tidak akan lebih memacu perkembangan ekonomi daerah tersebut. Mengapa? Proyek yang hadir lebih dulu dan sudah melengkapi fasilitasnya, selain merangsang pembeli untuk menghuni, juga dapat dimanfaatkan oleh penghuni perumahan disekitarnya yang belum memiliki fasilitas. Bila sudah banyak penghuni, maka kegiatan ekonomi juga mengikuti. Meningkatnya aktifitas ekonomi itu yang antara lain dapat mendongkrak perkembangan harga rumah. Hal itu sesuai dengan hukum pasar, dimana permintaan tinggi, sementara jumlah

barangnya terbatas, maka otomatis harganya juga melambung. Tipe-tipe rumah kelas menengah yang kenaikannya cukup tinggi mulai T60 sampai T250. Namun yang paling tinggi adalah T120, dimana selama tahun 1994 terjadi kenaikan harga rata-rata sampai 62 persen, yakni dari harga Rp 113.960.600 pada tahun 1993, menjadi Rp 185.588.660 pada tahun 1994. Padahal pada tahun sebelumnya hanya terjadi kenaikan rata-rata sebesar 13,5 persen. Hal yang sama juga terjadi pada rumah sederhana T21. Tipe rumah yang sangat dibutuhkan masyarakat ini mengalami kenaikan harga yang cukup tinggi. Pada tahun 1992 harga rata-rata masih Rp 6.050.000, tahun 1993 naik menjadi Rp 7.750.000, kemudian tahun 1994 sudah mencapai Rp 10.116.660. Atau rata-rata naik 28 sampai 30,5 persen per tahunnya.

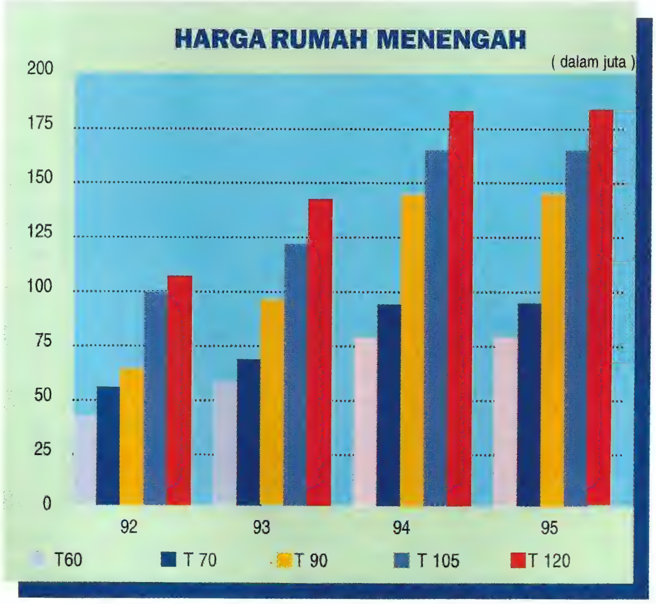
Tak ubahnya Tangerang, pembangunan real estate di Bekasi juga berkembang pesat. Hanya saja di sini real estate yang ada umumnya hanya puluhan hektar, sementara yang tergolong mega proyek atau luasnya ribuan hektar baru ada 3, yakni Cikarang Baru, Lippo City dan Legend City. Perkembangan harga yang cukup menonjol adalah T21 dan T36 untuk rumah sederhana. Khusus T21 sejak tahun 1992 hingga sekarang sudah terjadi kenaikan rata-rata sebesar 105 persen, dari Rp 7.386.250 menjadi Rp 15.500.000. Dan T36 kenaikannya mencapai 88 persen, dari Rp 17.040.800 menjadi Rp 32.783.330. Melejitnya harga rumah sederhana ini disamping *demand* yang tinggi, banyak pula dipengaruhi oleh tingginya harga komponen tanah. Apalagi developer yang telah menggenggam SIPPT dalam membebaskan tanah dilakukan secara bertahap, maka pembebasan periode berikutnya akan berhadapan dengan para spekulan tanah. Menurut pengalaman Herman Sudarsono harga tanah bisa menjadi dua kali lipat. Disamping itu, Tambun yang selama ini menjadi gudangnya rumah sederhana Bekasi memiliki prospek yang cukup baik, dengan semakin berkembangnya kawasan industri di daerah Cikarang. Sedang untuk



tipe rumah menengah yang perkembangan harganya cukup fantastis adalah T90 dan T105. Agaknya tipe ini relevan untuk dimiliki oleh para profesional muda. Kedua tipe ini selama dua tahun terakhir harganya naik berkisar antara 50 hingga 90 persen. Kita ambil contoh perumahan Kemang Pratama yang dibangun oleh PT Bangun Tjipta Pratama. Untuk tipe Arjuna IV yang memiliki luas bangunan 88 m² dan luas tanah 216 m², pada tahun 1992 harganya Rp 100.550.000, tapi pada akhir 1994 sudah mencapai Rp 173.135.000. Hal yang sama juga terjadi pada tipe Arjuna V yang memiliki luas bangunan 103 m² dan luas tanah 216 m². Pada tahun 1994 Rp 108.245.000, maka tahun 1994 sudah menjadi Rp 183.740.000.

Perkembangan real estate di Bogor tidak sehebat Tangerang dan Bekasi. Daerah ini telah ditetapkan oleh pemerintah sebagai penyangga ketersediaan air tanah bagi DKI Jakarta. Sehingga bila ada developer yang ingin menggarap daerah resapan air ini, diwajibkan menggunakan koefisien dasar bangunan (KDB) dengan prosentase yang cukup rendah, konsekwensinya jika membangun rumah membutuhkan tanah yang cukup luas. Inilah kira-kira pemicu tumbuhnya kompleks perumahan kelas menengah atas di daerah ini. Rumah-rumah tersebut umumnya hanya digunakan sebagai rumah kedua, terutama bagi orang Jakarta. Dengan demikian perkembangan harganya pun tidak secepat Tangerang dan Bekasi. Untuk T90 misalnya, selama tahun 1994 kenaikannya hanya sebesar 18 persen.

Sedang di Bandung, perkembangan harga real estate-nya tidak secepat di Jabotabek. Selama enam bulan terakhir, menurut pengamatan *Properti Indonesia* kenaikan rumah sederhana berkisar antara 2 hingga 6 persen. Kita ambil contoh rumah sederhana yang dipasarkan di Griya Bandung Indah. Pada pertengahan 1994 lalu T21 Rp 14.500.000 dan bulan Februari ini menjadi Rp 15.000.000 atau terjadi kenaikan sebesar 3 persen. Dan di Soreang Indah kenaikannya mencapai 6 persen, yakni dari 12.500.000 menjadi Rp 13.300.000. Tapi berbeda dengan rumah menengah, dimana terjadi kenaikan yang cukup berarti hingga 23 persen. Kenaikan harga ini tampaknya berkaitan erat dengan kasus Bandung Utara. Karena kalangan menengah yang biasanya cenderung memilih rumah di daerah tersebut, kini beralih ke daerah lain. Perumahan kelas menengah Rahayu Garden misalnya, sejak Desember lalu mulai menaikkan harga rumah antara 21 hingga 23 persen. Yakni dari Rp 125.260.000 untuk T200/240 menjadi Rp 159.000.000. Tapi tidak semua developer kelas menengah mengikuti langkah yang ditempuh Rahayu tersebut. Buktinya perumahan Palm Permai belum menaikkan harga.



Meskipun pasar rumah lagi melemah, tapi itu diharapkan hanya bersifat sementara. Bahkan beberapa developer optimis mulai Maret nanti pasar akan membaik. Pasalnya, masyarakat perhatiannya sudah tidak terpusat lagi pada hari raya, dan kepercayaan masyarakat terhadap rupiah juga mulai membaik, setelah digoyang isyu devaluasi dua bulan lalu ■ *JY*

APARTEMEN

Sudah Jatuh Tertimpa Pajak

Di tengah situasi kelebihan pasok, bisnis apartemen mendapat tambahan beban akibat pemerintah memberlakukan pajak pertambahan nilai barang mewah (PPN BM) sebesar 20%. Banyak konsumen enggan meneruskan pembayaran KPA (Kredit Pemilikan Apartemen).

Sudah jatuh tertimpa tangga. Pepatah ini agaknya tepat ditujukan bagi para developer yang saat ini tengah membangun apartemen. Di saat harga apartemen terus terkoreksi dalam beberapa bulan terakhir ini, subsektor properti yang disebut-sebut berpotensi mendorong terjadinya *property crash* ini kembali digoyang badai. Terhitung 1 Januari lalu, pemerintah memberlakukan pajak pertambahan nilai atas barang mewah (PPN-BM) mulai dari 10% sampai 50%. Rumah dengan luas tanah di atas 400 m^2, dan apartemen, dikelompokkan termasuk ke dalam kelompok barang mewah dan dikenakan PPN BM 20%.

Dampak kebijaksanaan pemerintah ini, langsung dirasakan para developer. Tingkat penjualan beberapa apartemen memperlihatkan penurunan grafik yang sangat tajam. Terbukti misalnya, pada pameran perumahan pertengahan Januari lalu. Seorang staf pemasaran sebuah developer mengaku hanya berhasil menjual 1 unit apartemen selama pameran berlangsung. "Itu pun dengan KPA (Kredit Pemilikan Apartemen)," katanya.

PT Bumimas, developer yang sedang membangun apartemen Hilltop pun merasakannya. Jenny N.Ch, *marketing manager* developer ini menilai keputusan kenaikan PPN BM itu agak ngambang. "Semestinya tidak semua tipe apartemen kena pajak barang mewah, karena tidak semua apartemen dijual mahal," katanya. Menurut Nanda Widya, direktur eksekutif PT Metropolitan Development yang tengah membangun Metropolitan Condominium di Bekasi, seharusnya keputusan kenaikan PPN BM tidak dikenakan untuk unit apartemen tipe studio (satu kamar tidur). "Harganya kan jauh untuk disebut mewah," ujarnya. Apalagi, katanya, minat konsumen membeli apartemen saat ini sedang menurun.

DAHLAN REBO PAING

DEDDY KUSUMA
TIPE STUDIO SAMA DENGAN PENTHOUSE?

Indikasi ini pun dirasakan oleh pemasar properti KOLL-IPAC. Sejak diberlakukannya peraturan pajak baru ini, omset penjualan IPAC untuk sektor apartemen agak berkurang. Padahal, menurut Indri Gessa, direktur eksekutif agen properti ini, IPAC selama ini dikenal banyak mencurahkan perhatiannya ke sektor apartemen.

Kekhawatiran Indri cukup beralasan. Sebab, kenaikan PPN BM tersebut tidak hanya membuat turunnya minat calon pembeli apartemen, tapi juga membuat "gerah" konsumen yang telah membayar cicilan. Karena keputusan kenaikan pajak ini berlaku surut. Artinya, meski transaksi pembelian unit apartemen tersebut sudah terjadi sebelum 1 Januari '95, konsumen tetap diwajibkan menyetor PPN BM. Karena sebelumnya PPN bagi apartemen adalah 10%, maka nilai yang dibayarkan harus ditambah lagi 10% dari harga penjualan.

Sebelum kebijakan mengenai PPN BM ini dikeluarkan pemerintah, bisnis apartemen memang sudah agak lesu sejak Nopember 1994 lalu. Harganya terus ter-

koreksi, akibat pasok yang berlebih dibandingkan potensial *demand* yang ada. Dalam bulan Januari 1995 lalu, konon, koreksi harga tersebut sudah mencapai 30% dibandingkan harga tahun lalu. Maka, bukan mengada-ada bila disebutkan bahwa kebijakan ini telah membuat sebagian pemesan apartemen ber-pikir dua kali untuk meneruskan pembayaran. Terutama, mereka yang membeli dengan motif investasi. Walaupun untuk itu, yang bersangkutan harus kehilangan uang tanda jadi antara 3 juta - 5 juta rupiah. Hal tersebut, antara lain diungkapkan oleh Petrus Rudi, dirut PT Primaland Dasa Realty. Komplain memang tidak ada, tapi konsumen tidak meneruskan pembayarannya, ujarnya.

Kejadian itu juga dialami oleh Edy Ridwan, General Manager ERA Indonesia. Meski tidak banyak, katanya, ada beberapa pemesan apartemen yang dipasarkan oleh ERA tidak hadir pada jadwal penandatanganan SPJB (Surat Perjanjian Jual Beli) dengan developer. Padahal, bila pembeli tidak hadir, berarti transaksi batal. Tanda jadi yang 3 juta rupiah hangus, jelasnya.

Edy juga kurang setuju terhadap pemberlakuan surut kepada pembeli yang telah melakukan transaksi sebelum 1 Januari. Ia mengkhawatirkan, pengenaan PPN BM bagi semua tipe apartemen ini bisa ikut memicu *property crash*.

Deddy Kusuma, direktur Napan Group, salah satu anggota konsorsium yang tengah membangun apartemen Jakarta Golf Village, melihat masalah ini dari sisi makro dan mikro. Dari kaca mata makro, katanya, tindakan ini benar, karena pemerintah harus menggali sumber-sumber dana sendiri. Tapi dari sisi mikro, menurutnya, Sebaiknya dipertimbangkan lagi. Apakah tipe studio harus bayar pajak barang mewah sama dengan tipe *penthouse* ?

Pendapat ini diamini oleh Herman Soedarsono, ketua III DPP REI. Herman menilai, pemerintah semestinya memilah-

TATAN RUSTAN

APARTEMEN MENENGAH ATAS
KOREKSI HARGA MENCAPAI 30%

milah dalam menerapkan keputusan ini. Apa apartemen milik Bakrie dan Apartemen Brawijaya itu bisa disebut mewah, katanya setengah bertanya. Ia merasa khawatir, pengenaan PPN BM ini akan membuat niat developer untuk membangun hunian vertikal akan berkurang. Ini kan tidak mendukung program Pemda DKI, tuturnya.

Hal-hal itu mendorong sejumlah agen properti dan fungsionaris REI mengadu kepada Menpera Ir. Akbar Tandjung, beberapa waktu lalu. Saya dan teman-teman sudah membuat laporan tertulis pada Pak Akbar, khusus tentang PPN BM apartemen ini, kata Indri.

Budiarsa Sastrawinata, Predir PT BSD (Bumi Serpong Damai) mungkin lebih arif dalam menilai kebijakan ini. Ia berpendapat, kebijakan pemerintah menaikkan PPN BM untuk barang mewah ini cukup *fair*. Selain apartemen, semua barang mewah kan juga kena, adil dong, ujarnya. Menurutnya, kebijakan ini juga merupakan salah satu bentuk perwujudan dari subsidi silang dalam pembangunan perumahan. Ibarat baju, selorohnya, apartemen kan termasuk baju mahal, walaupun itu dari tipe studio

Syukur, pemerintah tidak ingin membiarkan soal ini menjadi polemik panjang. Menurut Edwin Kawilarang, pada prinsipnya Dirjen Pajak Fuad Bawazier menyetujui usulan agar pengenaan PPN-BM terbatas pada apartemen tipe kamar tidur dan penthouse. "Tapi belum diputuskan, masih negosiasi," jelas sekertaris DPP REI ini pada acara buka bersama DPD REI DKI bulan lalu.

Begitu juga pengenaan PPN-BM untuk transaksi yang sudah terjadi sebelum pemberlakuan keputusan tersebut akan ditinjau kembali. Untuk sementara para developer dan konsumen apartemen boleh bernafas lega ■

HP,JY,BN/IU

BALI

Bersaing Membangun Resort Terpadu

Wilayah selatan Bali akan makin sarat dengan pembangunan resort terpadu, yang menggabungkan hotel, villa, wisata air dan lapangan golf dalam satu kawasan berskala besar. Harga tanah pun melonjak berlipat-lipat.

Alam Bali seolah memiliki magis tertentu. Pesonanya terus memikat wisatawan untuk mengunjunginya. Tengoklah data kunjungan wisatawan mancanegara (wisman) dari Januari hingga Juni 1994 yang dikeluarkan Depparpostel. Dari 1,8 juta wisman yang berkunjung ke Indonesia, 640.000 atau 35,6% diantaranya singgah di pulau ini. Belum lagi kunjungan wisatawan nusantara (wisnu) di masa-masa liburan, seperti bulan Juli dan Desember.

Bagi investor, para wisatawan itu tentu merupakan lahan empuk untuk mendulang laba. Tak perlu heran bila setiap tahun BKPM selalu memberikan persetujuan investasi baru di Bali, terutama di sektor properti yang terkait dengan pariwisata. Yang menarik, hampir semua investasi properti di Bali terpusat di wilayah selatan, yang meliputi Kabupaten Badung, Tabanan, Gianyar dan Kodya Denpasar. Dari 18 proyek hotel dan *cottage* berbintang di Bali yang terdaftar di BKPM dalam enam bulan terakhir, semuanya memilih lokasi di wilayah selatan ini.

Kecenderungan investor memilih wilayah selatan Bali ini mudah dipahami. Seperti dikemukakan Agus Maha Usadha, *senior manager* PT Procon Indah yang ditempatkan di kantor Denpasar, infrastruktur di selatan memang jauh lebih baik dibandingkan wilayah utara. Bandara Ngurah Rai juga terletak di selatan, hingga para wisman tak perlu buang waktu lama untuk menuju tempat wisata. "Jadi, investor tak perlu membangun akses transportasi," ujar Agus.

Trend pembangunan kawasan wisata di selatan Bali saat ini tampaknya mengarah pada konsep resort terpadu yang menggabungkan hotel, *cottage*, sarana rekreasi dan lapangan golf dalam satu lokasi. Saat ini, setidaknya ada 12 proyek resort terpadu yang segera dibangun di Bali.

Dari 12 proyek itu, yang terbesar dari segi lahan agaknya proyek PT Uluwatu Ocean Resort, di Kuta. Di atas lahan 335 Ha, perusahaan patungan Indonesia-Hongkong ini akan membangun hotel bintang 5 berkapasitas 400 kamar, 100 *cottages* bintang 5, 300 unit kondominium, wisata air, dan lapangan golf 45 hole. Total investasi yang diproyeksikan dalam proyek ini sekitar US$ 250 juta.

PT Balinard berencana membangun resort terpadu di atas lahan 200 Ha dengan investasi sekitar US$ 239,5 juta. Perusahaan ini akan membangun hotel bintang 5 berkapasitas 300 kamar, *cottage* bintang 4 terdiri dari 456 unit, dan lapangan golf 36 hole. PT Bali Puri Paradise berniat membangun kawasan resort di atas lahan 233 Ha dengan investasi Rp 272 miliar. Fasilitas yang akan dibangun mencakup, hotel bintang 5 dan 3 masing-masing 200 kamar, marina *club house*, dan lapangan golf 36 hole.

Kabupaten Tabanan, daerah yang terkenal dengan Pura Tanah Lot-nya itu, merupakan daerah yang termasuk paling diminati investor untuk membangun resort terpadu. Selain panoramanya mendukung, Pemda setempat juga mendorong pembangunan resort di daerahnya. Seperti dikemukakan Bupati Tabanan I Komang Wijana, tanah sawah di Tabanan sebagian tergolong kurang produktif. Akan lebih menguntungkan masyarakat, ujarnya, jika daerah ini diarahkan bagi pengembangan pariwisata. Menurut Komang, di daerahnya saat ini terdapat lima proyek resort terpadu berskala besar yang siap dikembangkan.

Bali Nirwana Resort (BNR) adalah salah satunya. Inilah proyek milik Bakrie Group yang tahun lalu banyak mendapat protes masyarakat Bali. Kalangan yang mengatasnamakan masyarakatmempersoalkan besarnya ganti rugi atas tanah mereka yang terkena proyek. Sedang mereka yang mengatasnamakan agama, menilai proyek ini kurang pada tempatnya karena berdekatan dengan Pura Tanah Lot dan beberapa pura lain yang lebih kecil. Gencarnya protes-protes tersebutsempat memunculkan gosip-gosip tentang kemacetan proyek yang ditargetkan menelan investasi US$ 324 juta ini.

Tapi PT Bakrie Nirwana Resort, anak perusahaan Bakrie Investindo yang menggarap proyek BNR itu, rupanya pantang

ISTIMEWA

ARTIST IMPRESSION BALI NIRWANA RESORT

menyerah. Untuk membuktikan bahwa proyek BNR jalan terus, pada akhir Januari lalu, developer ini mengundang belasan wartawan ibukota meninjau progres BNR. Para wartawan itu diajak mengelilingi proyek, terutama lapangan golf-nya yang sedang memasuki tahap *landscaping*. Mereka mendapat penjelasan dari Greg Norman, *designer* lapangan golf itu, yang bersama timnya kebetulan sedang memeriksa pelaksanaan proyeknya.

Padang golf itu dibangun di atas lahan seluas 60 Ha, yang merupakan bagian dari resort terpadu BNR seluas 121 Ha. Sebagai bagian dari resort terpadu BNR, padang golf yang sebagian diantaranya dibiarkan dalam bentuk sawah ini, didesain melewati hotel dan berkelok melalui kelompok-kelompok villa yang ada. Desain padang golf kategori *championship* ini cukup menarik. Hole 6,8,9,10 dan 18 misalnya, terletak di sekitar aliran sungai. Sedangkan hole 4,5 dan 12 terletak di puncak bukit yang berpanorama Samudra Hindia. Hole 12, disebut Norman, akan merupakan hole paling dramatis karena selain berada di puncak bukit juga berada di sekitar aliran sungai. Padang golf yang ditargetkan siap dipakai pada April 1996 ini, diklaim sebagai *signature golf course* pertama di Bali.

Resort terpadu BNR akan dilengkapi dengan 672 unit villa, rumah resort, *townhouses* dan *timeshare suite*. Di kawasan itu juga akan dibangun hotel bintang lima berkapasitas 292 kamar, yang akan dikelola Le Meridien Group. Fasilitas lainnya adalah *spa thalassotheraphy* dan beberapa lapangan tenis dan badminton. Untuk fasilitas *timeshare suite*, BNR berafiliasi dengan Resort Condominium Internationl, Inc (RCI). Afiliasi dengan RCI ini, menurut Jon A. Pirtle III, *CEO* Bakrie Nirwana Resort, memungkinkan anggota resort memiliki akses ke 2.700 resort afiliasi RCI di seluruh dunia.

Proyek resort terpadu lainnya yang akan dibangun di Tabanan, antara lain milik PT Lombok Tanah Lot Permai, Gemala Group, dan PT Alpita Kencana. Kecuali PT Alpita Kencana, proyek resort terpadu lainnya akan dibangun di atas lahan 90 Ha-100 Ha. Dibandingkan BNR, proyek resort ini agaknya tidak melakukan promosi terlalu gencar. Menurut seorang staf Pemda Tabanan, mereka nampaknya menghindari ekses lonjakan harga tanah yang biasa terjadi jika ada proyek besar. Ia menyebut contoh, harga tanah di sekitar kawasan Tanah Lot pada 1989 masih Rp 130.000 per are, atau Rp 1.300 per M^2. Tahun 1994 lalu, harga tanah di sana sudah bergerak mencapai Rp 4 juta per are, atau Rp 40.000 per M^2. Sebagian masyarakat yang tanahnya terkena proyek bahkan menuntut ganti rugi di atas itu.

Pada proyek BNR misalnya, saat ini masih terdapat 8 Ha milik 49 KK yang proses pembebasannya belum tuntas karena belum tercapai kesesuaian ganti rugi. Meski begitu, pihak Bakrie Investindo optimis masalah ini dapat diselesaikan segera ■ ***BB***

Ruko Terpadu di Denpasar

Ongko Group membangun kompleks ruko dan mall *terpadu di Denpasar. Prospeknya?*

Di saat laju bisnis properti melemah, Ongko Group malah menggelar ruko dan *mall* terpadu yang diberi nama Grand Sudirman, di Denpasar. Dengan investasi Rp 100 miliar lebih, proyek yang memadukan rumah, toko dan *mall* dalam satu kompleks ini dapat disebut sebagai yang pertama di Bali.

Pada penjualan perdananya, Januari lalu, sambutan konsumen cukup mengejutkan. Dari 144 unit ruko yang dipasarkan, "Sudah 132 unit yang terjual," kata Bambang Ekajaya, *marketing manager* PT Misori Utama, developer Grand Sudirman.

Sambil memperlihatkan *list buyer* Grand Sudirman, Bambang mengemukakan, kompleks pertokoan ini akan dibangun di atas lahan 4,1 hektar. Lokasinya memang strategis karena terletak di Jl. Sudirman, salah satu urat nadi perekonomian Denpasar. "Pembelinya ada yang dari Jakarta, Surabaya, dan Bali," jelas Bambang.

Melihat konsep yang ditawarkan, properti milik Ongko ini memiliki beberapa nilai tambah dari sekadar kawasan pertokoan saja. Kompleks ini dirancang menjadi pusat bisnis terpadu dalam lingkungan ruko dan *mall* yang menyatu. Di sana nanti akan ada pusat otomotif, bahan bangunan, biro perjalanan, tekstil dan sebagainya. Dengan kapasitas parkir 500 kendaraan, tempat ini diharapkan dapat menampung banyak aktivitas.

Tiap unit ruko standar, dibangun di atas tanah 60,75 m^2 dengan luas bangunan 195,75 m^2. Masing-masing ruko dise-diakan 2 line telepon serta daya listrik 2200 watt-4000 watt. Untuk tipe 3,5 lantai, developer menjualnya dengan harga berkisar Rp 250 juta sampai Rp 500 juta per unit.

Lantai satu dan lantai dua ruko *mall* ini diberi koridor cukup luas. Fasilitas ini, menurut Bambang, dibuat agar memungkinkan pemilik ruko dapat membuka dua usaha yang berbeda, satu di lantai dasar dan satu lainnya di lantai dua. "Lantai tiga dapat dipakai untuk kantor atau tempat tinggal," ujarnya. Masing-masing blok dihubungkan dengan jembatan di lantai dua. Rekayasa ini akan membuat seluruh blok ruko dapat berfungsi sebagai pusat belanja berkonsep *one stop shopping*.

ISTIMEWA

ARTIST IMPRESSION GRAND SUDIRMAN

Dengan potensi wisata yang dimiliki Bali, Ongko Group agaknya sangat yakin bahwa proyeknya ini akan mendatangkan *capital gain* bagi pembelinya. Maka, mereka membuat motto: "Investasi di Bali yang pasti kembali".

Pembangunan proyek ruko mall ini akan dimulai tahun ini. Pengerjaannya dibagi dalam dua tahap. Tahap pertama akan dibangun 79 unit ruko dan 65 unit pada tahap kedua. Jadwal kedua tahap ini akan dibuat selesai bersamaan pada tahun 1997■ ***IU***

LOMBOK

Hotel Melati Menyodok Bintang

Tingkat hunian hotel berbintang di NTB berangsur-angsur turun, sedang hotel melati naik. Bagaimana prospeknya?

Tingkat hunian hotel berbintang di Nusa Tenggara Barat (NTB) beberapa tahun terakhir ini berangsur-angsur mengalami penurunan. Kondisi tersebut antara lain disebabkan oleh penambahan jumlah hotel yang beroperasi dari tahun ke tahun. Menurut data Dinas Pariwisata Propinsi NTB, pada tahun 1990 hanya ada 9 hotel berbintang yang beroperasi berkapasitas 416 kamar, tingkat huniannya mencapai 62,5 persen. Tapi tahun 1993, hotel yang beroperasi bertambah menjadi 15 hotel dengan kapasitas 843 kamar, tapi tingkat huniannya turun menjadi 41, 57 persen.

Sebaliknya, tingkat hunian hotel melati malah naik. Pada tahun 1990 jumlah hotel melati yang beroperasi ada 145 buah berkapasitas 2.042 kamar, tingkat huniannya 50,5 persen. Sedang tahun 1993 ada penambahan jumlah hotel sebanyak 13 buah dengan 236 kamar, tingkat huniannya meningkat menjadi 55,75 persen.

Rendahnya tingkat hunian hotel tersebut, disamping adanya penambahan jumlah hotel, menurut Mathur Riadi, Kepala Sub Dinas Pariwisata Bidang Pemasaran NTB, juga disebabkan wisatawan yang berkunjung ke NTB masih bersifat musiman. Dalam satu tahun, lanjutnya, hanya terjadi 3 kali musim wisatawan, yakni bulan Maret, Agustus dan Desember. "Otomatis di luar ketiga bulan tersebut, tingkat hunian hotel lebih rendah lagi," tambahnya. Ambil contoh Senggigi Palace Hotel. Pada hari-hari biasa hotel bintang tiga yang memiliki 76 kamar tidur ini hanya 30 persen saja yang terisi. "Itupun pihak hotel mengadakan kerjasama dengan sebuah agen perjalanan dari Jakarta yang setiap minggunya memesan sekitar 20 kamar," ujar salah seorang staf hotel tersebut.

Daerah yang paling banyak memiliki hotel berbintang adalah Lombok Barat. Terbukti dari 15 hotel bintang yang ada, 14 diantaranya berada di Lombok Barat. Kenyataan ini sesuai dengan kebijakan pengembangan pariwisata pemda setempat. "Pemda NTB memang memprioritaskan pengembangan daerah wisata di Lombok Barat," ujar Drs. H. Lalu Srigede, Wakil Gubernur NTB. Wilayah ini memang memiliki banyak obyek wisata yang potensial seperti Senggigi, Gili Air, Gili Ngangu, Gili Meno, Suranadi, Lembar dan Trawangan.

ISTIMEWA

HOTEL BERBINTANG DILOMBOK
TINGKAT HUNINYA RENDAH, TAPI PROSPEK BAIK

Banyak kalangan berpendapat, dibandingkan dengan Pulau Bali, Pulau Lombok memiliki alam yang masih perawan. Dengan kondisi seperti itu, menurut wagub, pemerintah daerah berencana menjadikan sektor pariwisata ini menjadi andalan sumber pendapatan asli daerah. Karena kondisi alam propinsi NTB, sulit untuk dikembangkan menjadi daerah industri.

Jumlah wisatawan yang datang ke NTB, khususnya ke Lombok, dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup berarti. Berpatokan data yang dihimpun oleh Dinas Pariwisata propinsi NTB, selama tahun 1993 jumlah wisatawan yang berkunjung ke NTB tercatat 140.442 orang wisatawan mancanegara (wisman) dan 106.907 orang wisatawan Nusantara (wisnu). Atau dibandingkan tahun 1992 mengalami peningkatan sebesar 10.425 orang wisman dan 4.867 orang wisnu. "Sampai tahun 2000 nanti, pemda menargetkan 250.000 wisman per tahun," ungkap wagub mantap. Untuk mencapai target itu, pemda berencana meningkatkan bandar udara Ampenan menjadi bandar udara internasional.

Kemajuan pariwisata di NTB agaknya juga dapat dilihat dari lamanya wisatawan menginap di hotel. Jika dalam Pelita V silam, selama empat tahun berturut-turut rata-rata lama tinggal 5 hari untuk wisman dan 3 hari bagi wisnu, maka memasuki tahun ke lima angka tersebut meningkat menjadi 6 hari untuk wisman dan 4,5 hari untuk wisnu.

Dalam mengembangkan pariwisata ini, terutama dalam hal penyediaan sarana akomodasi, para pejabat Pemda NTB sangat menekankan pentingnya melestarikan lingkungan. "Kita tidak ingin seperti daerah lain yang pariwisatanya maju, tapi lingkungannya rusak," ujar Wim Pangkerego, Kakanwil Pariwisata NTB. Pernyataan senada juga disampaikan oleh Enggartiasto Lukita, Ketua DPP REI ketika penutupan Musda DPD REI NTB bulan lalu. Enggar mewanti-wanti kepada para developer di NTB agar senantiasa memperhatikan sumber daya alam. "Lingkungan yang ada sekarang ini merupakan titipan anak cucu, maka kita wajib menjaga kelestariannya," katanya ■ *JY*

KOTA LEGENDA
MENYELARASKAN KEHIDUPAN DENGAN EKOSISTEM
Berangkat dari idealisme tujuh pengusaha besar real-estate Indonesia, dipersembahkan sebuah Kota Legenda seluas 2.000 hektar kepada Anda. Kota berwawasan lingkungan yang dirancang dengan kepedulian kualitas hidup masa depan. Berada di jalur pertumbuhan investasi tertinggi negeri ini. Kota baru yang berjarak paling dekat dengan Jakarta dan Bekasi.

MENGEMBANGKAN KOTA, MEMELIHARA BUMI

Kota Legenda (*Legend City*) dikembangkan dengan konsep kota berwawasan lingkungan, sebagai antisipasi atas keperdulian global sebagaimana tertuang dalam dokumen *Our Common Future*.

Sebuah kota baru seluas 2.000 hektar segera lahir di belahan Timur Jakarta. Kota yang diberi nama Kota Legenda (Legend City) ini berada dalam wilayah Kabupaten Bekasi, yang merupakan bagian dari pengembangan Jabotabek. Lokasinya persis di tepi jalan tol Jakarta - Cikampek. Dari simpang susun Cawang, jaraknya terpaut 17 kilometer. Di bandingkan kota-kota pengembangan baru yang terdapat di Jabotabek, Kota Legenda ini adalah yang terdekat jaraknya dengan ibukota.

Konsep pengembangan Kota Legenda mengacu pada pengembangan kota berwawasan lingkungan:*(the environment city)*. Komitmen developer, PT. Putra Alvita Pratama, mengembangkan konsep berwawasan lingkungan ini, merupakan jawaban atas keperdulian global tentang lingkungan hidup dan hari depan bersama (Our Common Future) sebagaimana dicanangkan oleh Komisi Dunia untuk Lingkungan dan Pembangunan sejak pertengahan 1980-an dan menjadi concern bersama pada KTT Bumi di Rio de Janeiro tahun 1992.

"To save the earth for the future". Itulah motto yang dipatrikan oleh developer dalam pengembangan Kota Legenda ini. Motto tersebut mengandung makna, bahwa kota ini akan menghadirkan suatu masyarakat dengan gaya hidup dengan pandangan yang jauh ke depan. Mengutip laporan program aksi Komisi Dunia untuk Lingkungan dan Pembangunan,

Menpera Ir. Akbar Tandjung dengan Serius Memperhatikan Maket Kota Legenda

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

Direksi PT Putra Alvita Pratama Memberikan Penjelasan Mengenai Master Plan Kota Legenda

Care for the earth, A Strategy for Sustainable Living (Perduli terhadap Bumi, Sebuah Strategi bagi Kehidupan Berkelanjutan) jelas apa yang digelar oleh developer dengan Kota Legenda adalah sebuah lingkungan yang secara sadar memelihara bumi demi kehidupan yang berkelanjutan, yang tak lain merupakan suatu tata cara hidup yang memerlukan perubahan besar.

Gaya hidup (*life style*) yang perduli terhadap kelestarian lingkungan, merupakan fenomena masyarakat era 1990-an yang akan semakin mengental pada milineum kedua, tahun 2.000-an. Masyarakat sadar lingkungan (*green society*) kini lahir di berbagai negara maju yang pengaruhnya mulai terasa di negeri kita. Bahkan beberapa waktu yang lalu, Menteri Negara Lingkungan Hidup Ir. Sarwono Kusumatmadja, mengajak masyarakat melakukan pembangkangan atas produk-produk real estate yang tak memperdulikan kelestarian lingkungan. Ini menunjukkan bahwa suatu pembangunan yang berwawasan lingkungan sudah merupakan tuntutan masyarakat kita.

Karena itu, tidak mengherankan, apabila dalam situasi pasar properti yang sedang melemah seperti sekarang ini sebagaimana banyak diungkapkan para pengamat, rumah-rumah berwawasan lingkungan di Kota Legenda bisa terjual sebanyak lebih 550 unit sejak *soft launching* November yang lalu. Bahkan dalam pameran Rumah dan Interior selama seminggu di Jakarta Hilton Convention Center, Januari yang lalu, laku sebanyak 105 unit rumah.

Gagasan mengembangkan Kota Legenda : Kota berwawasan lingkungan ini merupakan wujud nyata dari idealisme pengusaha real estate yang tergabung dalam konsorsium PT. Putra Alvita Pratama. Menurut Moh. S. Hidayat, Diretur Utama, berawal dari imbauan Pemerintah menjelang akhir Pelita IV, agar swasta ikut mengembangkan pembangunan permukiman skala kota. Ini disebabkan kemampuan Pemerintah untuk mengembangkan kota, setelah Kebayoran Baru dan Palangkaraya, tidak lagi memadai.

Imbauan itulah yang mendorong tujuh developer yang sudah berpengalaman dan sukses dalam mengembangkan permukiman dengan berbagai tipe rumah untuk bergabung membentuk konsorsium dan memilih lahan seluas 2000 hektar di wilayah Bekasi untuk dikembangkan. Ketujuh developer itu adalah Napan Group, Puteraco Group, Bangun Tjipta Pratama, Duta Putra Mahkota, Kalbe Land, Dharmala Group serta keluarga Pangestu.

Lebih dari lima tahun waktu yang diperlukan untuk persiapan, mulai dari mengurus perijinan, pembebasan lahan, sampai penyusunan konsep. Akhirnya terwujudlah sebuah rancangan kota yang didesain oleh konsultan kelas dunia **Development Design Group** dari Amerika. Kini Kota Legenda (*Legend City*), kota yang akan memberikan kualitas hidup dalam lingkungan yang asri dan lestari, berada di hadapan Anda.

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

HIDUP SEHAT, BEBAS POLUSI DAN HEMAT ENERGI

Konsep perencanaan kota yang berorientasi berwawasan lingkungan, dapat mengurangi polusi udara, menghemat energi, serta membiasakan warga hidup sehat dengan olahraga jalan kaki.

Pengembangan kota di banyak negara-negara berkembang sering kurang terencana dengan baik dan mengabaikan pertimbangan-pertimbangan ekologis. Dalam impelementasinya sering pula terjadi tumpang tindih antara industri, kawasan komersial dan permukiman. Akibatnya di kemudian hari, timbul dampak lingkungan yang menjadi problematik yang sulit dicarikan solusinya, seperti intrusi air laut, kekurangan sumber air bersih, masalah limbah, polusi udara, kemacetan lalu lintas dan sebagainya, yang bermuara pada penurunan kualitas hidup penduduk kota.

Berbagai problematik lingkungan hidup di atas, tidak akan terjadi di Kota Legenda, karena kota ini sejak dari awal dikembangkan berdasarkan konsep berwawasan lingkungan. "Kami dengan bersungguh-sungguh menyusun rencana kota ini menjadi kota ideal dari segi lingkungan sehingga dapat memberi kehidupan yang sehat dan lebih baik bagi generasi sekarang dan masa datang," kata Moh. S. Hidayat, Direktur Utama PT. Putra Alvita Pratama.

Tata ruang kota dirancang sedemikian rupa, sehingga tersedia ruang terbuka yang cukup luas. Secara umum rancangan ruang dibuat berdasarkan ketentuan: 60% area pembangunan dan 40% untuk ruang terbuka. "Tetapi dalam realisasinya, *effective built area* kurang dari 60 %. Karena lebih dari 50 % halaman rumah, terbuka untuk pekarangan atau taman," ujar **Ir. Agust Rudyanto**, Kepala Divisi Perencanaan dan Perancangan PT. Putra Alvita Pratama.

Jaringan jalan di Kota Legenda ini dirancang untuk menghindari kemacetan lalu lintas dalam kota. Untuk tahap pertama, jalan masuk setelah melintasi *over pass* di atas jalan tol Jakarta - Cikampek, lebarnya 29,5 meter (ROW), diberi nama jalan Legenda Raya.

Master Plan Kota Legenda Lebih Dari 40% Merupakan Ruang Terbuka dan Hijau

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

Tipikal Jalan Utama Tidak *Crowded* Dilengkapi Jalur Pedestrian yang Lebar

Seluruh bagian kota dihubungkan oleh suatu sistem jaringan jalan yang secara hirarki terdiri dari jalan lingkar utama dengan lebar 36,5 meter dan jalan lingkar kedua yang lebarnya 29,5 meter. Kedua jalan lingkar ini dihubungkan dengan jalan kolektor, jalan lingkungan dan jalan-jalan permukiman dengan lebar masing-masing: 20 meter, 15 meter dan 12 meter.

Setiap rumah yang terdapat di Kota Legenda tidak memiliki akses langsung ke jalan-jalan utama. Sebab dengan penerapan pola *gated system*, maka setiap satuan lingkungan hanya memiliki satu jalan akses dan satu akses darurat. Dengan begitu pada jaringan jalan-jalan utama tidak banyak terdapat persimpangan, sehingga suasana *crowded* di jalan-jalan utama dapat dihindari.

JALUR HIJAU PEJALAN KAKI

Stratifikasi satuan-satuan lingkungan hunian di kota ini dimulai dari unit terkecil (RW), *neighborhood* dan Dukuh (*village*). Setiap RW terdiri dari ±300 unit rumah. Tiga-empat RW bergabung dalam suatu *neighborhood*. Dua sampai tiga *neighborhood* bergabung dalam satuan Dukuh (*village*). Begitulah seterusnya hingga membentuk kota.

Pada setiap *neighborhood* terdapat pusat kegiatan lingkungan *(neighborhood center)* yang melayani warga dalam radius 200 meter. Atau dapat ditempuh selama lima menit dengan berjalan kaki. *Neighborhood center* ini dimaksudkan sebagai tempat pelayanan kebutuhan sehari-hari warga yang kecil-kecil, seperti *toiletries*, bumbu dapur dan sebagainya. Sedangkan dalam satuan dukuh (*village*) terdapat pusat Dukuh (*village center*) yang melayani warga yang berada dalam radius 400 meter. Pusat Dukuh (*village center*) ini dapat dijangkau dalam waktu 10 menit jalan kaki. Di sini akan terdapat *minimarket*, ruko, balai pertemuan dan sebagainya. Pusat Dukuh (*village center*) ini melayani berbagai kebutuhan warga yang lebih luas.

Dengan pola stratifikasi lingkungan hunian seperti di atas, warga di Kota Legenda yang ingin berbelanja, atau pergi ke pusat lingkungan, tidak perlu naik kendaraan, melainkan cukup berjalan kaki. Atau dapat pula bersepeda. Dengan begitu mobilitas kendaraan bermotor di lingkungan Kota Legenda ini dapat ditekan seminimal mungkin. "Dengan perencanaan kota seperti ini, tidak saja memperkenalkan gaya hidup yang lebih sehat, menekan polusi udara, tetapi sekaligus menghemat energi," tutur **Ir. Deddy Kusuma**, *Managing Director* PT. Putra Alvita Pratama menjelaskan dampak positif dari konsep kota berwawasan lingkungan.

Karena itu, tersedianya jalur-jalur pedestrian (pejalan kaki) yang lebar, dengan lindungan pohon-pohon peneduh yang rindang, serta taman-taman hijau nan asri menjadi penting keberadaanya. "Anda tidak usah khawatir mengenai jalur pedestrian. Kami memang sudah merancang sedemikian rupa, sehingga warga yang bermukim di Kota Legenda menyenangi jalan kaki di lingkungannya,," kilah Deddy Kusuma.

Jalur pedestrian di Kota Legenda ini berada sepanjang jalur hijau di jalan-jalan utama di dalam kota ini. Sebagai contoh, pada jalan Legenda Utama Raya atau jalan Pandawa

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

Utama Raya yang lebarnya 36,5 meter (ROW), terdapat jalur hijau selebar 6,5 meter di kiri-kanan jalan. Jalur hijau ini dilengkapi dengan tanaman perdu dan pohon peneduh dari berbagai jenis tanaman langka, serta ditata dengan rancangan lansekap yang asri serta bunga aneka warna. Pada jalur hijau seperti inilah jalur pedestrian berada. Selain itu pada median jalan yang lebarnya 10,5 meter terhampar taman-taman yang dihiasi berbagai tanaman yang menambah keasrian sepanjang jalan. "Jalur pedestrian di batasi dengan taman-taman dari badan jalan," ujar Agust Rudyanto menjelaskan.

Kenyamanan dan keindahan kota ini semakin terasa, karena tidak akan terganggu oleh simpang siurnya kabel-kabel listrik dan telepon di sepanjang jalan. "Seluruh sistem kabel ditanam di dalam tanah. Begitu pula saluran semuanya dalam tanah dan tertutup. Jadi tidak ada kabel dan saluran yang mengganggu pemandangan," tambah Agust Rudyanto.

DAUR ULANG LIMBAH

Sebagai kota berwawasan lingkungan, kota ini dipersiapkan dengan suatu sistem pengelolaan limbah, baik limbah padat maupun limbah cair. Untuk limbah padat, kepada setiap rumah tangga akan diperkenalkan sistem pemisahan limbah organik dan anorganik. Untuk limbah-limbah organik, akan diolah menjadi kompos, sehingga dapat dimanfaatkan untuk pupuk taman-taman kota atau taman-taman rumah. Sedangkan limbah anorganik, sedapat mungkin dilakukan daur ulang. "Kita sedang memikirkan teknologi yang tepat. Kita juga akan mengundang pihak lain yang sudah berpengalaman untuk bekerjasama," kata Deddy Kusuma menjelaskan.

Sedangkan limbah cair, yang saat ini mulai menjadi problem di beberapa kota, karena mencemari air tanah, di Kota Legenda semuanya disalurkan melalui jaringan *sewerage system* yang kemudian dialirkan ke kolam penampungan limbah cair untuk diolah kembali *(waste water treatment plant)*. Air hasil daur ulang kemudian disalurkan ke danau-danau penampungan serta sebagian digunakan untuk penyiram tanaman. Sedangkan limbah padatnya dapat digunakan sebagai pupuk alami. "Di Kota Legenda tidak ada *septic tank* yang akan mencemari air tanah permukaan," tegas Deddy Kusuma menambahkan.

Danau : Memiliki Fungsi Konservasi dan Rekreasi

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

KONSERVASI AIR

Masalah konservasi air tanah merupakan prioritas utama dalam pengembangan Kota Legenda. Ini terlihat dari luas total danau-danau penampungan air yang mencapai 80 hektar, diantaranya 25 hektar danau alam yang dikenal dengan nama Situ Cibeureum. Danau-danau ini tersebar hampir di semua bagian kota, Utara, Timur dan Selatan. Sedang yang terbesar danau Cibereum di bagian tengah. Antara satu danau dengan yang lain dihubungkan dengan jaringan kanal-kanal kecil, sehingga air mengalir merata ke setiap danau.

Untuk memenuhi kebutuhan air minum, di Kota Legenda akan dibangun *water treatment plant* yang sumber airnya dari kanal Tarum Barat. Air kali ini disalurkan dari waduk Jatiluhur, sehingga tidak mengurangi kondisi air tanah setempat. "Kita sudah membuat kesepakatan dengan pihak Perum Otorita Jatiluhur mengenai pemanfaatan air Tarum Barat ini. Dari kapasitasnya tidak ada masalah," kata Deddy Kusuma. "Kita tahu di banyak kota, termasuk Jakarta, masalah berkurangnya air tanah ini telah menyebabkan turunnya permukaan tanah di beberapa tempat. Kita tidak ingin hal yang sama terjadi di Kota Legenda dan Bekasi umumnya," tambah Deddy.

Seperti disebutkan di atas, danau-danau ini digunakan untuk menampung air daur ulang limbah cair, namun juga sebagai penampung air limpasan waktu hujan, sehingga menghindari banjir limpasan. Dari segi lingkungan kehadiran danau-danau ini, pertama memelihara kondisi air tanah di Kota Legenda sendiri dan di daerah-daerah muara seperti Tambun dan Bekasi; kedua, permukaan air yang luas merupakan penyejuk karena menyerap panas matahari, sehingga memberikan suasana segar sepanjang hari. Selain itu, danau-danau ini juga dimanfaatkan sebagai arena rekreasi air.

Dengan ruang terbuka mencapai lebih dari 40 %, dapat dipastikan sirkulasi udara di Kota Legenda ini sangat baik. Apalagi kota ini bebas industri. Ditambah pula dengan penghijauan dengan pohon pelindung tanaman langka, hamparan taman-taman kota, tentu menambah kesegaran udara di kota ini.

Dari uraian di atas, pada saatnya nanti, Kota Legenda ini layak pula disebut sebagai *Green City*. Dan tidak berlebihan pula, apabila Agust Rudyanto menyebut bahwa Kota Legenda ini mengarah menjadi *ecopolis*, kota yang mensenyawakan pola permukiman penduduk dengan alam lingkungannya.

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

KOTA UNTUK PARA *COMMUTERS*

Kota Legenda terletak di jalur lalulintas ekonomi Jakarta-Cikampek. Jalur yang pertumbuhan investasi tertinggi di Indonesia. Karena letaknya yang strategis, kota ini pas untuk para profesional dan pekerja ulang-alik yang bekerja di Jakarta atau di kawasan-kawasan industri sebelah Timur.

Keberhasilan pengembangan sebuah kota baru menurut konsep klasik harus didukung oleh basis ekonomi yang luas. Namun dalam kasus kota-kota baru di Indonesia, basis ekonomi saja tidak cukup, melainkan

ditentukan pula oleh beberapa faktor lainnya: lokasinya mudah dijangkau (aksesibilitasnya tinggi), dapat menjadi hunian alternatif karena kualitas lingkungan yang lebih baik melayani heterogenitas strata sosial yang ada, berada dalam lintasan jalur ekonomi regional, berjarak tidak terlalu jauh dari pusat-pusat aktivitas dan ekonomi yang sudah berkembang, mendukung daerah pertumbuhan baru.

Pengembangan pertama Kota Legenda boleh dikatakan didukung oleh seluruh faktor yang disebutkan di atas. Kota ini dapat dicapai melalui berbagai jalan alternatif selain jalan tol dari Jakarta. Lewat jalan tol, berjarak lebih kurang 17 kilometer dari Simpang Susun Cawang, untuk tahap pertama keluar melalui pintu tol Bekasi Timur, kemudian menyusuri jalan Inspeksi Kanal Tarum Barat lebih kurang 2 kilometer ke arah Timur, masuk ke Kota Legenda melintasi *over pass* diatas jalan tol. "Nantinya, dari jalan tol bisa langsung masuk lewat *interchange* yang akan kita bangun. Izin nya sudah kami ajukan kepada Menteri Pekerjaan Umum," kata **Laurent Aliandoe, SH.**, Direktur PT. Putra Alvita Pratama.

Ruas jalan tol Cawang - Cibitung mulai tahun ini akan diperlebar menjadi masing-masing empat lajur, yang tentu akan memecahkan masalah kemacetan yang selama ini terjadi pada waktu jam-jam sibuk. Perlebaran jalan tol ini praktis berakhir di Kota Legenda, sehingga menguntungkan warga Kota Legenda yang bekerja di Jakarta.

Selain lewat jalan tol, ada sejumlah jalan alternatif untuk menuju Kota Legenda dari Jakarta, antara lain melalui jalan Kali Malang, jalan raya Pulo Gadung-Bekasi-Tambun, atau jalan Pondok Gede-Bantar Gebang-Setu, atau jalan Citeureup - Bekasi.

MASS RAPID TRANSPORTATION

Untuk mengantisipasi sistem *mass rapid transportation* (MRT) Jabotabek di masa datang, Kota Legenda berada tak jauh dari jalur jalan kereta api. Lebih kurang tiga kilometer ke Utara terdapat jalur kereta api lintas utara. Ada dua stasiun yang dapat dimanfaatkan, yaitu stasiun Bekasi dan Tambun.

L·E·G·E·N·D
CITY
THE ENVIRONMENT CITY

Menurut Moh. S. Hidayat, masalah *mass rapid transportarion* (MRT) harus sudah menjadi pemikiran serius para developer kota-kota baru, karena pertumbuhan arus urbanisasi begitu cepat. Kalau tidak akan menjadi masalah sosial yang sulit dipecahkan di masa datang. "Jangan melulu diserahkan kepada Pemerintah, kemampuannya terbatas," tegasnya. "Kota Legenda sudah dipikirkan untuk melayani para pemukim ulang-alik *(commuters)* yang bekerja di Jakarta atau di wilayah Timur."

CENTRAL BUSINESS DISTRICT

Kota baru ini akan dilengkapi pula dengan sebuah pusat bisnis distrik (CBD) seluas 150 hektar. Lokasinya terentang sepanjang 5,8 kilometer sepanjang jalan tol Jakarta - Cikampek. Di sini akan dibangun gedung-gedung perkantoran, *shopping mall* lengkap dengan *water park* dan *amusement centre*nya, rumah sakit, *executive golf course* sembilan *holes* dan bangunan komersial lainnya, sehingga seluruh warga Kota Legenda dapat memperoleh seluruh kebutuhannya sebagaimana lazimnya suatu kota yang *self contained*.

Gedung-gedung perkantoran di sini diproyeksikan untuk melayani kantor-kantor berbagai industri yang berkembang di *region* Jakarta - Cikampek, yang disebut-sebut sebagai wilayah pertumbuhan industri terpesat di Indonesia.

HUNIAN ALTERNATIF

Kota Legenda akan menjadi kawasan hunian alternatif bagi penduduk yang bekerja di wilayah Jabotabek bagian Timur. Baik untuk mereka yang bekerja di Jakarta maupun yang bekerja di kawasan pengembangan industri Cikarang - Cikampek. Karena letaknya yang strategis, berada dalam jalur trasportasi jalan raya maupun kereta api, maka kota ini sangat mudah dicapai.

Sebagai sebuah kota, Kota Legenda dirancang melayani kebutuhan hunian bagi seluruh lapisan masyarakat. Karena itu konsep hunian berimbang 1:3:6 sebagaimana di tetapkan Pemerintah, bahwa dalam suatu pengembangan permukiman dalam luas di atas 200 hektar, secara konsisten akan diterapkan di kota ini. Keseluruhannya nanti akan dibangun sebanyak 45 ribu unit rumah yang terdiri dari: 27.000 unit rumah sederhana dan rumah sangat sederhana (RS/RSS), 13.500 rumah menengah dan 4.500 unit rumah mewah.

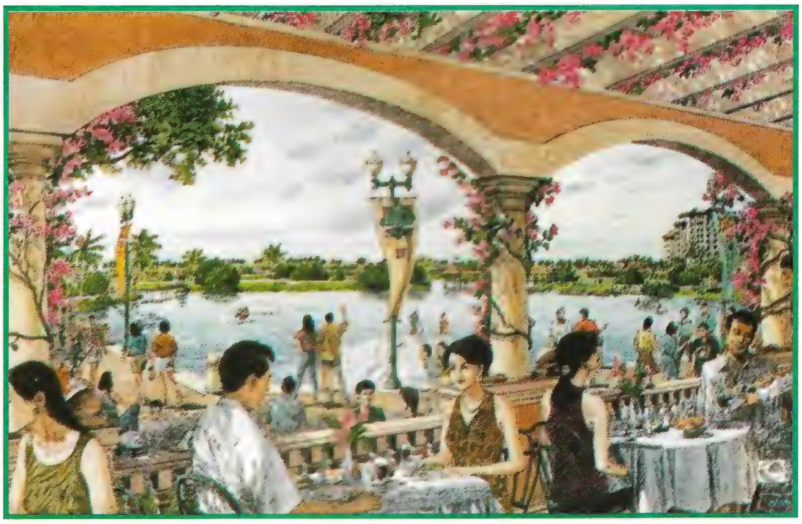
Rumah sederhana ditempatkan di bagian Selatan yang memiliki akses selain akses dari jalan tol, ke jalan raya Setu-Bantar Gebang-Citeureup, sehingga pas pula untuk hunian mereka yang bekerja di sentra-sentra industri Citeureup - Cileungsi dan Cibinong. Rumah menengah berada di bagian tengah, Timur dan Barat kota. Sedangkan rumah mewah di tempatkan di seputar danau Cibeureum, di sela-sela padang golf dan berdekatan dengan CBD.

INTERAKSI YANG SEIMBANG

Sebagian besar rumah mewah memiliki *view* ke danau. Dan rumah-rumah yang langsung berada di tepi danau itu disebut rumah marina. Penghuni rumah-rumah marina ini, dapat menggunakan kendaraan air *(boat)* untuk pergi ke *golf club* umpamanya.

Kota Legenda dilengkapi pula dengan berbagai fasilitas, seperti sekolah mulai dari *play group* hingga perguruan tinggi, lapangan bermain anak-anak, sarana olahraga, tempat-tempat ibadah, taman-taman kota, *championship golf course* 18 *holes*, *resort golf course* 18 *holes*, *country club*, restoran marina dan lain-lain. Semua fasilitas ini terbuka bagi seluruh warga, sehingga konsep subsidi silang 1:3:6 bukan saja untuk fisik rumah, tetapi juga fasilitas umum lainnya. "Dengan adanya fasilitas bersama ini, diharapkan terjadi interaksi antara seluruh strata sosial yang ada, yang pada gilirannya saling meningkatkan kualitas hidup warga kota ini," kata Moh. S. Hidayat. Direktur Utama PT. Putra Alvita Pratama.

Tipikal Restoran Marina



MENERAPKAN KONSEP DI ATAS TANAH YANG TELAH DIKUASAI

Setelah berhasil membebaskan tanah seluas 1.300 hektar, barulah Kota Legenda diperkenalkan kepada masyarakat. Di atas tanah seluas itu, konsep kota berwawasan lingkungan dapat diterapkan secara konsisten.

Site Plan Tahap Pertama

Salah satu nasehat Ebenezer Howard, yang menulis buku klasik, *ToMorrow: A Peacefull Path to Social Reform* yang terbit tahun 1898, adalah kuasai tanah dalam luas yang cukup dalam suatu perseroan, sebelum membuat rancangan kota baru. Tanpa penguasaan tanah yang cukup, maka rancangan yang disusun akan sangat sulit diimplementasikan. *Master plan* untuk 1000 hektar misalnya, bisa berantakan apabila tanah yang dapat dikuasai hanya 500 hektar. Pada gilirannya, semua yang dijanjikan dalam *master plan* itu, akhirnya tinggal di atas kertas.

Para penggagas Kota Legenda menyadari betul masalah penguasaan tanah bagi pengembangan kota ini. Karena itulah, sewaktu pertama kali proposal disepakati, maka yang pertama dilakukan adalah pembebasan tanah sesuai dengan rencana. "Kami tidak memperoleh tanah negara atau tanah bekas perkebunan. Di lokasi yang kami rencanakan, seluruhnya tanah milik rakyat, yang harus dibebaskan dengan ganti rugi," kata **Ir.Herman Sudarsono**, Direktur PT. Putra Alvita Pratama, yang sejak awal ditugasi konsorsium mengorganisasikan pembebasan tanah.

Dalam pembebasan tanah untuk Kota Legenda ini dilakukan empat pola, yakni: ganti rugi, konsolidasi, partisipasi dan permukiman kembali *(resettlement)*. Ganti rugi, pemilik tanah menerima sejumlah uang sesuai dengan luas tanah yang dimilikinya dikali harga jual. Sedangkan pola konsolidasi adalah, pemilik tanah menyerahkan tanahnya untuk dikonsolidasikan oleh developer, kemudian menerima kembali setelah dipotong bagian untuk fasilitas sebesar 40%. Pemilik dapat menikmati seluruh fasilitas, seperti jalan yang dibangun, sehingga memperoleh *capital gain* yang tinggi. Dia bisa membangun sendiri di atas tanah tersebut atau menjualnya ke pihak lain.

Pola partisipasi adalah pemilik tanah menyerahkan tanahnya kepada developer untuk dimatangkan, setelah itu dijual dengan harga tanah matang. Pemilik akan memperoleh hasilnya sesuai dengan harga tanah matang, dipotong biaya fasilitas dan biaya-biaya pema-tangan. Sedangkan bagi penduduk yang tidak menginginkan ketiga pola tadi, dapat mengambil pola *resettle-ment*. Pemilik akan memperoleh tanah seluas tanahnya di ambil proyek di tempat lain yang disediakan developer, di tambah uang sesuai dengan selisih harga tanah yang dibebaskan dan harga tanah di tempat baru.

20.000 TRANSAKSI

Dalam pembebasan tanah untuk Kota Legenda, menurut Laurens Aliandoe,SH., salah seorang Direktur PT. Putra Alvita Pratama yang banyak terlibat dalam pembebasan tanah, paling banyak dipilih pemilik adalah pola ganti rugi. Kemudian pola konsolidasi. "Pola partisipasi, meskipun kami tawarkan, kurang menarik bagi penduduk di sini."

Lima tahun sudah proses pembebasan tanah yang dilakukan developer Kota Legenda. Sampai saat ini telah terbebaskan lebih kurang 1.300 hektar atau lebih dari 60% dari rencana 2.000 hektar. "Lebih dari separohnya sudah memperoleh sertifikat HGB dari kantor BPN Bekasi," kata Laurens bangga.

Proses pembebasan tanah untuk Kota Legenda ini berjalan mulus. Tidak pernah terdengar ribut-ribut dari pemilik atau penduduk asli. Itu tidak lain, lanjut Aliandoe, " karena kami terbuka kepada penduduk. Kami menjelaskan tujuan proyek ini kepada penduduk secara transparan. Kami juga memberikan penjelasan kepada aparat pemerintah setempat, pemuka masyarakat, dan pihak-pihak terkait lainnya. Kemudian kami tawarkan pilihan yang dapat diperoleh pemilik secara terbuka dan rinci. Semuanya ternyata menerima dengan senang hati."

Sampai saat ini, telah terjadi lebih dari 20 ribu transaksi pelepasan hak dan ganti rugi yang dilakukan antara PT. Putra Alvita Pratama dengan penduduk. "Syukur, tidak ada yang merasa dirugikan. Semuanya merasa memperoleh manfaat dari proyek ini," lanjut Aliandoe.

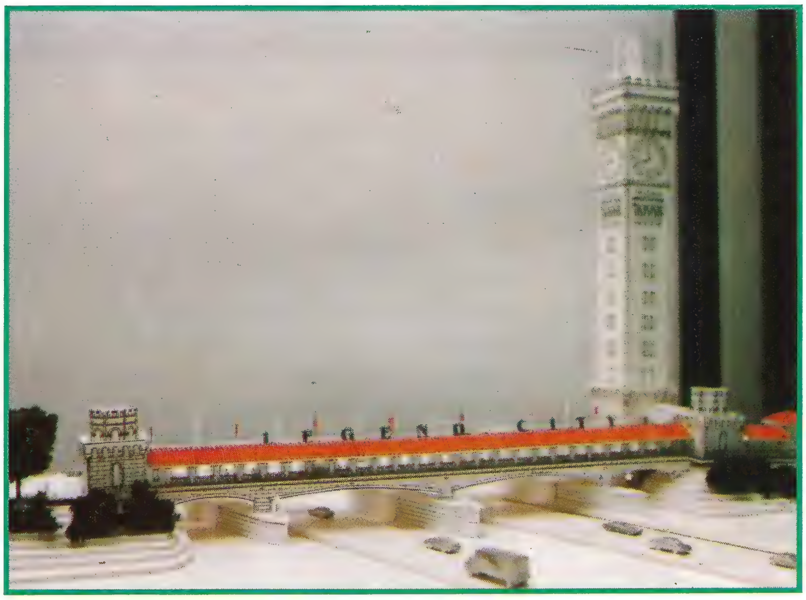
MENGHINDARI SPEKULAN

Menurut Herman Sudarsono, dalam membebaskan tanah, " kita tidak ingin merugikan siapapun. Kita malah menginginkan penduduk setempat dapat meningkatkan taraf hidupnya dari hasil pembebasan tanah mereka." Pembebasan tanah ini memang dilakukan secara *low-profile*. Tidak diumumkan di media masa, misalnya. "Ini dimaksudkan agar para spekulan tanah tidak masuk. Sebab kalau sudah masuk spekulan, tidak ada yang diuntungkan. Mereka membeli dari penduduk di bawah harga pasar lalu menjual kepada developer dengan harga mahal. Padahal, mereka bukan pemilik dan menguasai tanah hanya untuk spekulasi, cari untung. Bukan untuk dibangun."

"Selama periode pembebasan tanah tersebut, terkesan kami menelantarkan tanah," kata Moh. S. Hidayat. "Bahkan waktu itu pihak BPN pun sempat melontarkan masalah ini dalam sidang kabinet. Tetapi *alhamdulillah* setelah kami memberikan penjelasan, semua pejabat dapat mengerti dan mendukung proyek ini."

"Setelah menguasai lahan lebih dari 60% dari rencana, barulah kita memulai proyek ini. Kalau tidak bisa nggak jalan,"lanjut Hidayat.

"Tanpa penguasaan tanah yang cukup luas, bagaimana bisa kita bisa mengimplementasikan konsep secara konsisten. Apalagi konsep kita kota berwawasan lingkungan yang banyak memerlukan lahan-lahan terbuka untuk taman, danau, jalur hijau dan sebagainya. Sekarang kita bisa menjanjikan, bahwa di atas tanah seluas 1.300 hektar, konsep kota lingkungan dapat kita laksanakan tidak setengah-setengah," tambah Hidayat.



Rencana Gerbang Kota Legenda : Memudahkan Ulang-Alik

Untuk mengerjakan *master plan* dan desain ditunjuk **Development Design Group**. Baltimore, Amerika Serikat, agar semua ide dari para penggagas dapat tertuang. Lebih dari itu produk yang dihasilkan dapat memberikan tawaran alternatif yang memuaskan bagi konsumen. " Kami percaya, karena kosultan ini memiliki pengalaman luas dan reputasi yang mendunia dalam bidangnya, dalam mengembangkan desain proyek-proyek skala luas," kata Ir. Deddy Kusuma, *Managing Director* PT. Putra Alvita Pratama.

LINGKUNGAN PERMUKIMAN YANG MENJANJIKAN PROSPEK INVESTASI

Pengembangan Kota Legenda dilakukan secara bertahap, mulai dari tahap persiapan, pembentukan, pendirian dan pematangan. Setiap tahap diperkirakan makan waktu selama lima tahun. Secara keseluruhan, mulai dari persiapan awal 1990-an, kota ini rampung dalam tempo15- 20 tahun.

Tahap persiapan telah dilewati ditandai dengan rampungnya *master plan* dan desain pengembangan. Sekarang Kota Legenda memasuki tahap pembentukan yang dimulai dengan perataan tanah *(site clearing)* yang saat ini sudah mencapai 50% dari 120 hektar yang dikembangkan pada tahap pertama. Pembangunan prasarana seperti jalan dan saluran sudah pula dimulai. Jalan lama selebar 5 meter diperlebar menjadi ROW 29,5 meter. Dengan perkerasan yang dibuat selebar 13 meter, jalan ini dibagi dalam empat lajur dalam dua arah, masing-masing selebar 6,5 meter. Saluran yang terdapat di kedua sisi jalan dibuat tertutup dengan menggunakan gorong-gorong kelas satu buatan Dusaspun. Median jalan selebar 3,5 meter sedang ditanami tanaman penghijauan.

Untuk memudahkan masuk ke lokasi, dibangun pula sebuah jembatan baru melintasi Kanal Tarum Barat, berdampingan dengan jembatan lama, terus berhubungan dengan

Stand Kota Legenda Banyak Mendapat Perhatian Konsumen

over pass diatas jalan tol. Pengerjaan jembatan telah selesai sejak bulan lalu. Lebar jembatan ini 7,5 meter ditambah 1,5 meter untuk pedestrian. Untuk mempercantik badan jembatan ini

dilapis dengan *green stone* serta dihias lampu-lambu bergaya Mediterranean.

Dua rumah contoh tipe Pisa dan Harvard hampir rampung. Begitu pula kantor pemasaran. "Kita harap pada saat *grand launching*, semua sudah rampung," kata Ir. Agust Rudyanto, Kepala Divisi Perancangan dan Perencanaan PT. Putra Alvita Pratama.

PEMBELI *END USER*

Dari 120 hektar lahan yang dikembangkan pada tahap pertama, pembangunan dikonsentrasikan pada lahan seluas ± 40 hektar. Di sini akan dibangun 1.000 unit rumah yang dilengkapi pula dengan *club house* dan beberapa bangunan komersial. Dalam waktu dekat ini pembangunan rumah-rumah yang sudah terjual akan dimulai dan diharapkan selesai dalam tempo delapan belas bulan.

Seperti disebutkan di muka, sejak proyek Kota Legenda ini diperkenalkan kepada masyarakat, sampai saat ini sudah terjual sebanyak 550 unit rumah berbagai tipe. Menurut Ir. Lucas Maringka, Kepala Divisi Pemasaran PT. Putra Alvita Pratama, setiap bulan rata-rata terjual lebih dari 50 unit. Diperkirakannya, pada saat *grand launching* pada 17 Maret nanti, delapan puluh persen dari pembangunan tahap pertama ini habis terjual.

Dari 18 tipe rumah pilihan yang ditawarkan kepada konsumen, tipe Pisa dan Harvard yang paling banyak diminati. Rumah kecil berukuran 60/126 ini tampaknya menarik pembeli dari kalangan profesional muda yang baru berkeluarga. Sedangkan untuk rumah menengah adalah tipe Miami dan Venice, berukuran 126/162. Dan rumah besar yang banyak terjual adalah tipe Washington dan Barcelona yang berukuran 185/252.

Apa yang membuat minat konsumen begitu besar terhadap rumah-rumah yang ditawarkan di Kota Legenda? Padahal pasar properti menurut para pakar sedang lesu sekarang ini. Dari pemantauan terhadap mereka yang membeli rumah di sini, banyak yang menyatakan tertarik terhadap konsep kota yang akan dikembangkan. Kemudian desain arsitektur rumah yang khas, bergaya *Mediterranean* dan *American Colonial*. Harga jual yang dirasakan wajar serta prospek investasi yang ditanam.

Menarik apa yang diamati oleh Ir. Lucas Marinka, Kepala Divisi Pemasaran PT. Putra

Rumah Contoh Tipe Pisa dan Harvard dalam Penyelesaian Pembangunan

Alvita Pratama, bahwa kondisi pasar seperti sekarang ini, justru memberikan *positive point* bagi developer. Sebab pembeli yang datang adalah mereka yang benar-benar butuh rumah *(end user)*, bukan investor atau spekulan. Karena itu rumah-rumah yang terjual, sudah pasti ditempati. "Saya kira untuk pembeli *end user*, kondisi saat ini tidak berpengaruh banyak," katanya.

Salah seorang konsumen yang secara terus terang menyebutkan tertarik dengan konsep Kota Legenda adalah **Jayanti Mandasari**, penyanyi kondang dengan album *Kusadari*. "Tidak ada real estate yang menawarkan konsep yang begitu komprehensif dengan begitu banyak pilihan," katanya menegaskan. "Konsep pengembangannya bagus. Harganya juga wajar, sehingga investasi kita bisa menguntungkan." tandasnya.

HARGA WAJAR

Meningkatnya kesadaran konsumen real estate akhir-akhir ini, menyebabkan mereka semakin kritis dalam membeli rumah. Selain konsep pengembangan dan desain yang baik, harga dan prospek investasi juga menjadi pertimbangan penting. Terutama bagi keluarga-keluarga muda, membeli rumah saat ini, bukan untuk ditempati selamanya, melainkan merupakan modal untuk memperoleh rumah yang besar dan lebih baik, sesuai dengan perkembangan *income* mereka. "Saya

GRAND LAUNCHING

Proyek Kota Legenda akan diluncurkan secara resmi kepada masyarakat pada tanggal 17 Maret 1995. Bertempat di Grand Ballroom Hotel Sangri-La, Jakarta.

Acara peluncuran ini diawali dengan pameran sehari, pada tanggal yang.sama,mulai dari pagi hingga petang, terbuka untuk umum. Bagi Anda yang ingin memperoleh informasi dan berminat tinggal di Kota Legenda, ini merupakan kesempatan terbaik.

Puncak acara *grand launching* adalah pada malam hari. Acara yang akan dibuka oleh Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir. Akbar Tandjung dan dipandu oleh Bob Tutupoli ini, khusus diadakan untuk undangan yang jumlahnya mencapai 2.000 orang. Dalam acara ini akan dipaparkan konsep Kota Legenda secara singkat tetapi detail.

Yang menarik pada puncak acara, adalah show Cliff Richard,yang khusus datang untuk acara *grand-launching* ini. Penyanyi yang terkenal lewat lagu *The Young Ones* ini, " bersedia datang karena tertarik dengan konsep pengembangan kota berwawasan lingkungan. Konsep yang sejalan dengan keperduliannya sebagai aktivis lingkungan hidup akhir-akhir ini,, kata Ir. Lucas Maringka, menjelaskan. Karena itu, acara *grand launching* besar-besaran ini, pasti seru.

harapkan tiga empat tahun lagi, bisa pindah ke rumah yang lebih besar. Rumah ini bisa saya jadikan sebagai uang muka untuk rumah berikutnya." ujar seorang konsumen yang membeli rumah tipe Pisa.

Mengenai harga jual ini, Ir. Herman Soedarsono, Direktur PT. Putra Alvita Pratama, berkali-kali menyatakan, bahwa "kita menetapkan harga secara rasional. Dengan perhitungan wajar saja, tidak melebih-lebihkan. Kita tidak ingin membebani konsumen, karena toh mereka tahu berapa harga yang wajar tanah di lokasi ini." Karena itu PT. Putra Alvita Pratama menetapkan harga untuk saat ini untuk kaveling kelas menengah sebesar Rp 310.000 per M^2. Sedangkan untuk rumah standar BTN sebesar Rp 160.000 per M^2. Apabila dibandingkan dengan tanah yang dijual di proyek real estate di kawasan Bekasi, bahkan didaerah Cikarang yang berjarak dua kali lebih jauh dari Kota Legenda dari Jakarta, harganya sudah di atas Rp 350.000 per M^2. Karena itu, tak heran bila banyak konsumen menilai harga tanah di Kota Legenda sangat wajar.

Prospek investasi di Kota Legenda cukup menjanjikan. Letaknya sangat strategis, berada pada jalur Jakarta-Cikampek, jalur pertumbuhan ekonomi dan investasi yang merupakan salah satu yang tertinggi di Indonesia. Kota ini akan menjadi penyangga dua sentra pertumbuhan, yaitu serta pengembangan Jakarta wilayah Timur dan daerah industri Cikarang - Cikampek. Dapat diperkirakan Kota Legenda akan menyerap sebagian aktivitas ekonomi dari kedua daerah pertumbuhan tersebut.

HARGA NAIK TERUS

Beruntunglah Anda yang membeli rumah di Kota Legenda sebelum *grand launching*. Sebab menurut Ir. Lucas Maringka, Kepala Divisi Pemasaran PT. Putra Alvita Pratama harga secara bertahap naik terus, sejak *pre-launching* Nowember lalu sampai sekarang sudah mengalami 2 x kenaikan. Saat *grand launching* nanti , harga akan naik lagi.Namun Anda tidak usah khawatir, karena berbagai kemudahan tetap diberikan untuk memperoleh rumah di kota baru ini. Developer memberikan potongan *(discount)* harga sebesar 30% untuk pembelian kontan *(cash)*. Sedangkan yang membeli melalui fasilitas KPR memperoleh potongan harga sebesar 22,5%. Untuk yang mengangsur langsung ke developer diberikan potongan 15% dan dapat mengangsur selama 18 bulan tanpa dikenai bunga.

Selain itu developer dapat membantu Anda untuk memperoleh fasilitas dari berbagai bank penyedia KPR. Nah sekarang tunggu apa lagi. Kota Legenda memberikan yang terbaik untuk Anda.

1000 UNIT RS/RSS

Sesuai dengan komitmen PT. Putra Alvita Pratama di hadapan Menteri Negara Perumahan Rakyat, **Ir. Akbar Tandjung** beberapa waktu yang lalu, mulai bulan Mei ini akan dibangun sebanyak 1.000 unit rumah sederhana dan sangat sederhana (RS/RSS). Jumlah itu merupakan pembangunan tahap pertama dari 27 ribu unit yang direncanakan. "Kami konsisten dengan komitmen kami untuk menerapkan pola pembangunan berimbang 1:3:6, " kata Laurens Aliandoe, SH., salah seorang Direktur PT. Putra Alvita Pratama. Diharapkan proyek pertama ini diresmikan pada Agustus mendatang, bertepatan dengan peringatan 50 tahun kemerdekaan negara kita.

Menyusul pembangunan di atas, segera dimulai pembangunan rumah kelas atas (ukuran besar) yang yang dibarengi dengan pembangunan padang golf 18 *holes*. Konsep rencana padang golf ini dibuat oleh **J. Michael Poellot**, seorang perancang lapangan golf terkenal dari Amerika.

LINGKUNGAN YANGCOCOK UNTUK MEMBESARKAN ANAK

Suatu hari **Jayanti Mandasari** mengunjung pameran *Rumah dan Interior* di Jakarta Hilton Convention Center yang diselenggarakan Januari yang lalu. Begitu masuk dia tertarik melihat stand yang dirancang unik, harus naik tangga untuk menyaksikan produk yang di gelar. "Eh, ternyata itu stand Kota Legenda," katanya.

Setelah memperhatikan konsep yang dipajang dan memperoleh penjelasan dari penjaga *stand*, ia langsung tertarik. "Ada rumah dengan desain mediterranean. Tidak ada real-estate lain yang menawarkan desain seperti itu," kata ibu berputra satu ini. Jayanti yang suka membolak-balik buku-buku arsitektur itu, memang tertarik dengan gaya mediteranian.

Selain itu, yang menawan hatinya adalah konsep pengembangan kota yang berwawasan lingkungan. "Sistem pembuangan dan pengolahan limbahnya. Taman-taman yang dirancang. Serta sistem satu pintu untuk setiap blok. Serta berbagai fasilitas yang dapat dijangkau dengan jalan kaki. Rumah-rumah tanpa pagar, kecuali paga hijau. Saya senang lingkungan yang seperti itu. Cocok untuk membesarkan anak-anak," katanya memberikan alasan.

Jayanti juga menyebutkan, bahwa harga rumah di Kota Legenda relatif murah, di bandingkan dengan real-estate lain. apalagi jaraknya dari Jakarta paling dekat. Di pinggir jalan tol yang sebentar lagi akan diperlebar empat lajur. "Saya yakin kota ini akan berkembang pesat. Tentu harga rumah yang saya beli juga akan meningkat harganya."

Atas pertimbangan tersebut, tanpa berpikir terlalu lama, ia memutuskan membeli kaveling berukuran 600 m^2 yang terletak di jalan Lingkar Bima Luar. Ia merencanakan segera membangun rumahnya di Kota Legenda ini. "Mudah-mudahan tahun ini juga," katanya menutup pembicaraan.

KONSORSIUM PARA PENGUSAHA IDEALIS

Pengembangan Kota Legenda merupakan proyek idealis tujuh pengusaha besar real-estate yang tergabung dalam konsorsium. Sebagai simbol kesatuan tekad, mereka menyebut dirinya sebagai *The Young Ones*. Siapa mereka?

Drs. Cosmas Batubara, Komisaris Utama (duduk), Ir. Herman Sudarsono, Direktur (kiri), Moh. S. Hidayat, Direktur Utama (tengah), Ir. Deddy Kusuma, *Managing Director* (kanan)

Mengembangkan sebuah kota berskala mega, seperti Kota Legenda ini, bukan persoalan yang sederhana. Diperlukan komitmen, idealisme, visi yang jauh kedepan, serta strategi pengembangan yang didukung oleh kapital dan sumberdaya yang tidak sedikit. Ibaratnya lari maraton, selain menuntut stamina yang prima, harus pandai-pandai pula menyelaraskan irama langkah dan nafas, agar dapat sampai ke garis *finish*.

Bayangkan, proyek Kota Legenda ini, sejak dari perencanaan hingga terbentuk sebagai sebuah kota yang lengkap, perlu waktu 25 tahun. Untuk membiayai pengembangannya dibutuhkan dana investasi lebih kurang Rp 2 triliun. Selama lima tahun pertama, sejak perolehan izin lokasi yang diikuti dengan pembebasan tanah sampai pemasaran pengembangan tahap pertama, puluhan miliar rupiah mengalir dari *kocek* konsorsium PT. Putra Alvita Pratama. Selama itu tidak ada pemasukan, karena memang belum ada penjualan.

Untuk mengembangkan tahap pertama saja, konsorsium harus menginvestasikan dana sebesar Rp 480 miliar. ''Tampaknya berat,'' kata Moh. S. Hidayat, Direktur Utama PT. Putra Alvita Pratama. ''Karena itulah harus kita pikul bersama-sama,'' sambungnya optimistik. ''Dengan bergabung, kita bisa mensinergi kekuatan kita untuk mendukung proyek ini,'' tukas Hendro S. Gondokusumo, Komisaris yang juga anggota konsorsium. ''Pekerjaan yang berat akan ringan bila dipikul bersama-sama,'' ujar Herman Sudarsono, Direktur perusahaan ini menimpali.

Selain itu, Kota Legenda yang hendak diwujudkan di atas lahan 2.000 hektar di Bekasi itu, dimuati misi masa depan yang kental, yakni kota berwawasan lingkungan. Keperdulian yang oleh banyak pengusaha dianggap sebagai *cost oriented*, karena itu selalu dihindari sedapat mungkin. Tetapi oleh konsorsium, keperdulian itu justru dipatrikan sebagai landasan pengembangan Kota Legenda.

Sebagaimana dituturkan oleh Hidayat, proyek Kota Legenda yang hendak dikembangkan adalah proyek idealis, alih-alih sebagai bisnis semata. ''Semua anggota konsorsium kebetulan aktivis REI. Kami sering berdiskusi mengenai pengembangan kota yang baik dan terpadu, sebagai response atas imbauan pemerintah agar swasta mengembangkan proyek permukiman skala kota. Waktu itu yang mengimbau adalah Menteri Negara Perumahan Rakyat, Drs. Cosmas Batubara,'' kata Hidayat mengisahkan.

Dari diskusi yang mendalam, lahirlah kesamaan ide dan visi. Ya, karena kesamaan idealisme itulah, kata Ir. Deddy Kusuma, Managing Director PT. Putra Alvita Pratama, lahir tekad mengembangkan kota yang berorientasi ke masa depan. Kota yang memberikan alternatif kualitas hidup yang lebih baik bagi para pemukimnya. ''Inilah salah satu bentuk sumbangsih kami kepada bangsa dan negara,'' cetus Hidayat menimpali.

Singkat cerita, akhirnya tujuh pengusaha bersepakat untuk mewujudkan cita-cita membangun kota dan bergabung dalam konsorsium PT. Putra Alvita Pratama. Sebagai simbol tekad dan keterpaduan, mereka menyebut diri *The Young Ones*, sebagaimana judul lagu yang dinyanyikan Cliff Richard pada era tahun enam puluhan. Mereka memang patut disebut generasi baru dalam bisnis properti. Tepatnya generasi kedua. Generasi yang tumbuh dan berkembang sejak era Orde Baru.

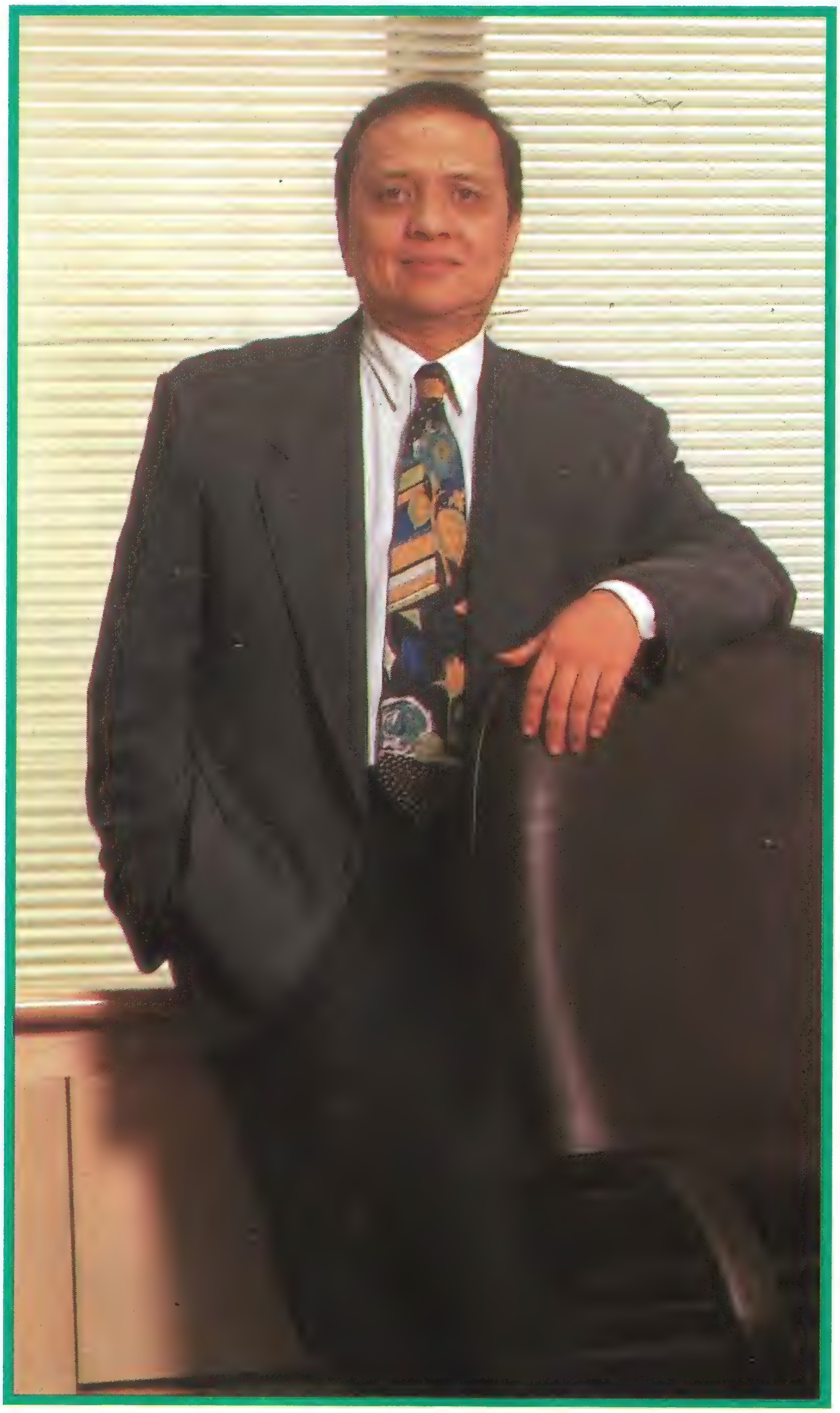
Dengan Konsorsium, beban berat yang harus dipikul sama rata. Selain itu masing-masing menyumbangkan pemikiran dan keahliannya guna menghasilkan karya yang sempurna. Baik dari segi konsep pengembangan maupun bisnisnya. Sebagai generasi kedua, mereka telah banyak belajar dari pengalaman dan kesalahan generasi sebelumnya. Acuan dan wawasan mereka dalam mengembangkan berbagai proyek real estate dan properti lebih luas, yang pada gilirannya menggantar mereka ke tangga sukses sebagai profesional-*entrepreuneur*.

Ketujuh pengusaha tersebut adalah pemilik grup-grup usaha besar dan bereputasi di negeri ini, yakni: Napan Group, Puteraco Group, Bangun Tjipta Pratama, Duta Putra Mahkota, Kalbe Land, Dharmala Group, serta keluarga Pangestu. Masing-masing berpengalaman luas dan sukses mengembangkan berbagai proyek di semua sektor properti: perumahan dan permukiman, apartemen, *shopping center*, hotel, gedung perkantoran, kawasan industri dan *resort area*.

Siapa pengusaha idealis yang mendukung pengembangan Kota Legenda yang ditawarkan kepada Anda? Ikuti penuturan halaman-halaman berikutnya.

Moh. S. Hidayat:

GABUNGAN DEVELOPER BEREPUTASI BAIK



Mohamad Suleiman Hidayat, yang akrab dipanggil 'Hi' di kalangan rekan-rekannya, bukan nama baru dalam percaturan bisnis real-estate di negeri ini. Lebih dari dua puluh tahun bisnis yang memerlukan nafas panjang ini digelutinya. Dia tahu betul pahit-manis bisnis yang satu ini. Dia tahu betul karakter bisnis yang yang bersifat *in-elastik*. Karena itu dalam suatu wawancara dengan *Properti Indonesia* dia mengingatkan, tidak bisa di-*treat* oleh pemain bermental pedagang.

Reputasinya dalam bisnis ini, membuatnya di percaya memimpin perhimpunan penguasaha real estate (REI), baik sebagai ketua tingkat daerah (Ketua DPD REI Jawa Barat), maupun di tingkat nasional sebagai Ketua DPP REI periode 1989 - 1992. Pada masa kepemimpinannya ini Pemerintah menggolkan Undang-undang No 4/1992 tentang Perumahan dan Permukiman. Selama masa penggodokan undang-undang ini, REI di bawah kepemimpinannya banyak terlibat. Karena itu ia paham betul jiwa undang-undang tersebut sekaligus misi pemerintah dalam pembangunan perumahan dan permukiman.

Pada saat ini Hi mengendalikan dua *holding company*: Putraco dan Benua Birunusa. Kedua perusahaan ini membawahi 30 perusahaan anak. Keduanya mengambil bidang properti atau real estate sebagai *core business*. Jaringan bisnis yang dimasuki Hi hampir disemua subsektor properti. Mulai dari perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat belanja, *resort* dan *golf*. dan terakhir masuk ke apartemen dan pusat rekreasi.

Sejumlah proyek properti yang mendapat sentuhan manajemen HI di antaranya: Proyek perumahan Sumber Sari Indah, Sukamulya Indah dan Putraco Gading Regency, Bandung; Proyek Bandung Indah Plaza *(shopping center)*. Bekerja sama dengan Suara Merdeka Group ia mengembangkan *Terboyo Industrial Estate* di Semarang seluas 500 hektar. Bersama dengan Bimantara dan Rajawali Nusantara, Hi membetuk PT Abadi Guna Papan yang

Niaga Tower : Gedung Perkantoran Di Pusat Bisnis Jalan Sudirman Jakarta

mengembangkan *superblock prestigius* seluas 51 hektar di segitiga emas Jakarta 'Grand Kuningan'. Saat ini ia menjabat Direktur Utama PT. Graha Niaga Tata Utama, pemilik Niaga Tower, sebuah gedung perkantoran yang berkelas. Ia juga meluaskan bisnis propertinya ke Batam dan Nias di Sumatera Utara.

Pengusaha yang selalu tampil *low-profile* ini, terkenal sangat piawai dalam membangun jaringan aliansi bisnis. Pada banyak perusahaannya, dia selalu mengajak banyak investor terlibat. Terbentuknya konsorsium PT. Putra Alvita Pratama yang kini mengembangkan proyek kota baru Kota Legenda, andil Hidayat bersama-sama dengan Ir. Siswono Judohusodo cukup besar. Dialah yang meyakinkan anggota konsorsium, yang tak lain adalah para pengusaha aktivis DPP REI, untuk ikut serta dalam pengembangan proyek ini.

Khusus mengenai proyek Kota Legenda, Hidayat menyebutnya: ''Terus terang ini proyek idealis. Proyek ini di dukung oleh grup-grup perusahaan yang dimiliki aktivis REI. *Share*-nya dibagi hampir merata ke seluruh anggota konsorsium.''

''Kami ingin mewujudkan sebuah kota yang betul-betul didasarkan pada konsep pelestarian lingkungan. Kota Legenda, kita harapkan menjadi permukiman terpadu berskala kota yang sejalan dengan isu penyelamatan lingkungan yang saat ini menjadi isu global,'' katanya.

Menurut Hidayat, dari segi pembiayaan permukiman seperti ini memang lebih berat. ''Tetapi proyek ini, selain bertujuan bisnis merupakan sumbangan kita bagi usaha penyelamatan bumi ini,'' katanya. Di tambahkannya, bahwa dalam soal pembiayaan proyek ini, ''Anda tidak usah khawatir. Pengembangan proyek ini didukung oleh developer profesional yang memiliki grup-grup besar. Mereka memiliki reputasi yang baik selama ini. Bagi mereka, keuntungan bukan segala-galanya, melainkan nama baik dan reputasi jauh lebih penting. Dari anggota konsorsium ini, belum ada yang memiliki cacat, karena meninggalkan proyek atau tidak menepati komitmen misalnya. Karena itu, dapat saya katakan, komitmen kami di Kota Legenda tidak setengah-setengah. Percayalah, ''tambah Hidayat meyakinkan.

Hidayat pada konsorsium PT. Putra Alvita Pratama, dipercaya menjabat sebagai Direktur Utama.

Puteraco Gading Regency : Permukiman Kelas Atas Di Bandung

DEDDY KUSUMA

KARENA KESAMAAN IDEALISME

Cukup lama nama Ir. Deddy Kusuma melekat dengan proyek perumahan prestisius Pondok Indah, yang terletak di Jakarta Selatan. Sebagai Direktur Eksekutif PT. Metropolitan Kencana, dia lah yang dipercaya dalam pengelolaan *day-by-day* proyek ini sejak awal. Kini proyek Pondok Indah menjadi kawasan permukiman untuk kelas menengah atas yang banyak dijadikan rujukan. Proyek ini termasuk salah satu pengembangan permukiman skala kota yang pertama dikembangkan oleh swasta.

Di bawah bendera Napan Group, pimpinan Hendry Pribadi, ia makin banyak terlibat dalam pengembangan dan pembangunan proyek-proyek skala besar. Bersama-sama dengan grup lain, Deddy Kusuma terlibat banyak dalam persiapan dan pengembangan tahap awal proyek Kota Mandiri Bumi Serpong Damai dan Pantai Indah Kapuk. Dia pula yang dipercaya membangun dan mengelola apartemen mewah Park Royale yang terletak di pusat bisnis jalan Gatot Subroto, di bawah bendera PT. Sarilembah Tirtahijau.

Proyek lain yang patut disebut adalah apartemen Tropical Park, Cirebon (PT. Argha Indah Pratama); proyek apartemen sebanyak 8.700 unit di Kemayoran, Jakarta Golf Village (PT. Megacity Development); Sheraton Legian, Bali (PT. Bali Perkasa Sukses); Holiday Inn Hotel, Yogyakarta (PT. Surya Nusa Perkasa); Hotel Candi Baru, Semarang (PT. Niagatama Arsaraya); perumahan Ijen Park View, Malang (PT. Duta Perksa Unggul Lestari) dan sebuah permukiman terpadu yang segera di kembangkan di Cikupa, Tangerang. Proyek yang disebutkan ini rata-rata berskala puluhan hingga ratusan juta dolar investasinya.

Menurut Deddy Kusuma, faktor idealisme dan kesamaan visi yang membuatnya bergabung dalam konsorsium PT. Putra Alvita Pratama guna mengembangkan proyek Kota Legenda. "Ini merupakan *new challenge* bagi saya," katanya berkomentar. Karena pengalamannya yang seabrek dalam

pengembangan proyek-proyek skala luas, maka dia dipercaya menjabat sebagai Wakil Direktur Utama yang sekaligus merangkap *Managing Director*, yang mengelola *day-by-day management*.

Konsep Kota Legenda bagi Deddy Kusuma merupakan obsesi. Dia akan segera berbicara berapi-api, apabila menjelaskan konsep kota berwawasan lingkungan yang akan diterapkan. Padahal Deddy selama ini termasuk pengusaha sukses yang terkenal tidak banyak omong. "Mengembangkan kota berwawasan lingkungan ini merupakan komitmen kami. Kita ingin melihat adanya suatu permukiman terpadu yang selaras dengan ekosistem. Ini kan trend kita di masa depan," ujarnya bersemangat.

"Kita ingin mewariskan lingkungan yang sehat kepada generasi yang akan datang. Generasi yang hidup dalam suatu kota yang tertata baik, bebas polusi, bersahabat dengan alam di sekitarnya," lanjut Deddy mengungkapkan dasar filosofi konsep Kota Legenda ini.

"*To Save the earth for the future*. Motto ini akan kami pegang sebagai landasan pengembangan kota ini. Kita sungguh-sungguh menginginkan. lahirnya kota yang dapat memberikan kontribusi berarti bagi penyelamatan bumi ini. Karena itu kita, tidak ingin pembangunan Kota Legenda, justru menyebabkan dampak yang tidak baik terhadap lingkungan." ujar Deddy menambahkan.

Karena itu di Kota Legenda banyak sekali proyek-proyek infrastruktur yang dibangun untuk kepentingan konservasi dan pelestarian lingkungan. Seperti danau yang berfungsi sebagai *water catchment, waste water treatment plant, water treatment*, pengolah kompos untuk limbah organik, proyek daur ulang dan sebagainya. "Semua itu kita lakukan untuk mewujudkan komitmen di atas. Biayanya memang tidak sedikit, namun dalam berbisnis kami juga disertai idealisme. Karena itulah kita bisa bergabung dalam konsorsium," kata Deddy mengakhir pembicaraannya.

Park Royale Apartment : Selalu *Full Occupied*

Perumahan Pondok Indah : Pengembangan Skala Kota Pertama Oleh Swasta

HERMAN SUDARSONO

OBSESI PARA MANTAN PROFESIONAL

Mengembangkan sebuah kota dengan lingkungan terpadu, yang menyediakan segala fasilitas, memberi rasa nyaman bagi setiap penghuninya, merupakan obsesi Ir. Herman Sudarsono. Ia juga terobsesi untuk melahirkan sebuah kota yang memiliki ciri khas baik dari segi konsep pembangunan maupun arsitektur kotanya. Kota yang memberi impresi kapada setiap orang yang berkunjung.

Herman, demikian panggilan akrabnya, sadar bahwa untuk merealisasikan obsesinya itu bukanlah pekerjaan sederhana. Karena di samping membutuhkan lahan yang luas, juga memerlukan dana yang besar dan waktu yang lama. Tapi menurutnya, pekerjaan itu akan terasa ringan jika dipikul bersama oleh orang yang memiliki visi yang sama pula.

Atas dasar itulah, Herman menjalin kerjasama dengan anggota konsorsium membentuk PT. Putra Alvita Pratama. Melalui perusahaan ini, dia kemudian menuangkan ide-idenya berdasarkan pengalaman sebelumnya. "Keragaman kami memang mengundang perbedaan. Tapi dari perbedaan itu membuahkan pemikiran yang lebih sempurna, karena kami selalu memegang komitmen musyawarah untuk mencapai mufakat," jelas Herman.

Setelah melalui berbagai tahap penggodogan, akhirnya lahirlah kota baru "Kota Legenda : Kota berwawasan lingkungan" di Bekasi seluas 2.000 hektar. Menurut Herman, proyek yang diupayakan secara bersama ini, memiliki konsep yang berbeda dengan kota-kota baru lain di Indonesia. Karena Kota Legenda, berorientasi terhadap kelestarian lingkungan. "Semua limbah yang ada, sedapat mungkin akan didaur ulang," katanya.

Di mata Herman, proyek Kota Legenda maupun developer PT. Putra Alvita Pramata memiliki tujuh keunikan. *Pertama*, pemegang memiliki visi yang sama. *Kedua*, komposisi pemegang saham merupakan gabungan pengusaha pribumi dan non pribumi dengan

penyertaan saham yang sama, sehingga masing-masing memikul tanggung jawab yang sama pula. *Ketiga*, semua pemegang saham adalah mantan profesional dengan segudang pengalaman di dunia properti, sehingga kemampuannya tidak perlu diragukan lagi. *Keempat*, pemegang sahamnya adalah generasi kedua di bisnis properti, dan masing-masing memiliki cita-cita untuk membangun sebuah proyek yang patut dibanggakan. *Kelima*, Kota Legenda merupakan proyek hunian berskala kota yang mengacu pada pola hunian berimbang 1 : 3 : 6 dalam satu lokasi. *Keenam*, merupakan kota baru yang memiliki akses terdekat dengan Jakarta. Dan *ketujuh*, developer hanya membangun rumah-rumah yang harganya terjangkau oleh masyarakat luas.

Herman Sudarsono mengeluti dunia properti ini hampir dua puluh tahun lamanya. Pertama sebagai profesional di PT. Bangun Tjipta Pratama. Kemudian bersama dua orang temannya, Jams Sutanto Kurniadi dan Isak Wenda, membentuk perusahaan kontraktor. Melalui proyek-proyek yang dikerjakan perusahaan kontraktor ini, ia banyak belajar menjadi developer dari para developer senior. Diantaranya dari Jan Darmadi, pemilik dan developer sejumlah proyek salah satunya adalah kompleks gedung perkantoran Setiabudi Building.

Tahun 1983, Herman bersama kedua rekannya tadi, mendirikan PT. Duta Putra Mahkota. Proyek pertama yang dikembangkan adalah perumahan Pondok Duta di Cimanggis seluas 15 hektar. Berawal dari proyek inilah dia melangkah mengembangkan proyek demi proyek perumahan. "Sampai tahun 1988, kami berhasil membangun sebanyak 37.000 unit rumah standar BTN di 20 lokasi," ujar Herman mengenang.

Setelah tahun 1988, perusahaan ini mengubah strategi. Selain membangun rumah standar BTN, juga merambah pengembangan permukiman untuk kelas menengah. Beberapa proyek yang sukses dikembangkan adalah Taman Kartini di Bekasi, Duta Garden di jalan Daan Mogot, Taman Cibodas dan Duta Mas Plaza di Tangerang, Spring Garden di Pondok Gede. Dan yang segera dipasarkan adalah Vila Dago di Ciputat.

Dalam waktu dekat PT. Duta Putra Mahkota, juga akan mengembangan beberapa proyek skala besar di Tangerang dan Bekasi. Tetapi Herman Sudarsono belum mau mengungkapkan nama dan lokasi proyeknya. "Sekarang kita konsentrasi ke Kota Legenda saja dulu," katanya mengakhiri pembicaraan.

Duta Garden Salah Satu Proyek Pengembangan Baru PT. Duta Putra Mahkota

HENDRO S. GONDOKUSUMO

SINERGI MASING-MASING KEKUATAN

Menyebut nama PT. Dharmala Intiland, divisi real estate Dharmala Group, nama Hendro S. Gondokusuma seakan-akan sudah *built-in*. Sukses dan berkembangnya perusahaan properti yang sudah *go-public* ini, tak bisa dilepaskan dari sentuhan manajemen lelaki berambut lurus ini.

Pengalaman Hendro dalam bidang properti dimulai dari bawah, sewaktu diajak oleh Usman Sudargo (mitra Suhargo Gondokusumo, bos Dharmala Group) membangun Cilandak Garden Housing di Lebak Bulus, pada awal 1970-an. Di proyek ini ia mengerjakan apa saja, sampai ke yang kecil-kecil. "Saya mengurus perizinan, pembebasan tanah, pembangunan, cari kontraktor, beli bahan dan sebagainya. Semua saya kerjakan sambil belajar," ujarnya. Karena itu, tak heran apabila Hendro dikenal sebagai orang yang selalu *correct* terhadap setiap detail proyek real-estate yang akan dikembangkannya. "Sewaktu proyek pertama, saya jadi tahu A sampai Z nya pembangunan perumahan," tambah pria ber-shio macan ini.

Sukses dalam proyek tadi, Hendro dipercaya ikut mengembangkan proyek demi proyek real estate berikutnya. Ia mengembangkan Taman Harapan Indah, Permata indah I dan II. Perusahaan ini pula yang merintis permukiman *waterfront city*. Ia mengembangkan permukiman prestisius Perumahan Pantai Mutiara di Pluit. Ia kemudian merambah ke Surabaya mengembangkan kawasan industri Dharmala Industrial Estate. Di Jawa Timur ini, kiprah Dharmala meluas ke pembangunan apartemen dan *shopping center* Darmo Grande, proyek kota pantai dan sebagainya.

Salah satu proyek yang mengesankan, dan menjadi *landmark* di pusat kota Jakarta adalah Gedung Perkantoran Dharmala Sakti. Gedung yang terletak di jalan Sudirman ini dirancang oleh maha guru arsitektur dunia, Paul Rudolph, yang banyak dirujuk oleh para arsitek di banyak

negara, baik dari segi konsep maupun bentuknya. Kini Dharmala tengah mempersiapkan proyek-proyek berskala luas di Jakarta dan daerah lain di luar Jabotabek. Keunikan gedung ini bukan saja dari segi arsitektur, tetapi juga dalam manajemen pengelolaan, karena hemat energi. Lebih dari itu, gedung ini sejak selesai selalu *full-occupied.*

Sukses demi sukses yang diraih Hendro, mengantarkannya ke tampuk pimpinan tertinggi PT.Dharmala Intiland, sebagai Direktur Utama. Selain itu sejumlah jabatan direksi beberapa perusahaan anak dipercayakan kepadanya. Ia juga menjadi salah seorang anggota *Board of Director* Dharmala Group. Begitulah sepak terjang Hendro di bisnis properti. Namun dalam berbagai percakapan dia masih selalu merendah," untuk mengetahui liku-liku real estate, sampai sekarang saya masih belajar terus." Dan menurut pengakuannya, dia tidak mendapat pendidikan khusus di bidang real-estate yang menjadi jodohnya dalam berbisnis."Saya bersekolah di universitas masyarakat," katanya singkat, menceritakan pengalaman edukasinya di bidang ini.

Sebagai salah seorang aktivis organisasi pengusaha real estate (REI) Hendro sering terlibat dalam diskusi mengenai perlunya membangun suatu kawasan yang terintegrasi. Membangun kota baru yang terencana dengan baik, kota yang memilik ciri khas serta memberikan kualitas hidup bagi masyarakat penghuninya. "Kita sering berbincang-bincang dengan teman sesama pengurus REI," katanya. Dari berkali-kali diskusi itulah, muncul kesamaan ide dan visi yang akhirnya melahirkan konsorsium PT. Putra Alvita Pratama, guna merealisasikan ide-ide tersebut dalam bentuk kota baru. Hasilnya lahirlah sebuah pengembangan kota baru di atas lahan 2.000 hektar yang diberi nama Kota Legenda.

Mengapa harus berbentuk konsorsium? Menurut Hendro, membangun skala luas itu memerlukan sumberdaya, pemikiran, konsep yang matang, serta capital yang tidak sedikit. Dengan bersama-sama, kita bisa mensinergikan berbagai kekuatan yang ada. Dari anggota konsorsium ada yang berpengalaman di rumah menengah. Ada yang ahli dalam pendanaan. Ada pula yang ahli di bidang rumah mewah. Dan ada pula yang sukses memasarkan *high-rise building*, dan sebagainya. Semua itu bisa disinergikan, sehingga diperoleh hasil karya yang terbaik yang dapat disumbangkan kepada masyarakat. "Ini kan menguntungkan kita semua," katanya.

"Anda lihat, konsep Kota Legenda yang begitu komprehensif. Kota berwawasan lingkungan dengan berbagai ragam tipe rumah, taman rekreasi, danau, lapangan golf, *central business district*, pengelolaan limbah, dan sebagainya. Semua itu adalah hasil pemikiran bersama, yang jika kita kerjakan sendiri-sendiri, belum tentu sesempurna itu," katanya menutup percakapan.

Gedung Dharmala Sakti : Desainnya Banyak Dirujuk

LIE GAN YONG:

BERANGKAT DARI KESAMAAN VISI

Mempersembahkan suatu kota baru yang indah dan tertata baik merupakan obsesi Lie Gan Yong, bersama para pendiri PT.Bangun Tjipta Pratama lainnya. Sebagai perusahaan yang berpengalaman lama bergerak di bidang pembangunan perumahan, paham betul perlunya hadir sebuah kota baru yang direncanakan dengan baik sejak awal, sehingga tidak bernasib seperti kota-kota yang dikembangkan sebelum jaman perang. Kota yang berkembang tanpa terencana dan terkendali, seperti yang kita saksikan sekarang ini. Kota yang tumbuh dalam fasilitas yang serba terbatas, yang menyebabkan problematik sosial dan lingkungan.

Menurut Lie Gan Yong, Presiden Direktur PT Bangun Tjipta Pratama, dengan sentuhan tangan-tangan trampil para arsitek dan perencana perkotaan yang handal, problematik yang dihadapi kota-kota besar di Indonesia dapat dihindari. Tidak akan ditemukan masalah tranportasi yang *crowded, security* kota yang terlalu besar, *span of control* adminsitrasi kota yang terlalu luas dan bongkar pasang sarana yang mengganggu pemandangan dan kenyamanan para pemakai jalan.

Berbekal pengalaman di bidang properti yang dirajut sejak tahun 1969, khususnya pengembangan permukiman dan pembangunan perumahan, kontraktor, dan menejemen proyek, Lie Gan Yong bersama PT. Bangun Tjipta Pratama bergabung dalam konsorsium PT. Putra Alvita Pratama membidani lahirnya Kota Legenda, sebuah kota abad 21 yang terletak di Bekasi di atas lahan seluas 2.000 hektar. Kota yang menyuguhkan pemandangan yang indah, teratur, aman, tidak menegangkan serta bebas polusi, sebagaimana banyak didambakan masyarakat kita saat ini.

Mewujudkan obsesi hadirnya Kota Legenda ini, bukanlah pekerjaan yang sederhana. Diperlukan energi dan dana besar serta perhatian serius dari para penggagasnya. Karena itulah beban berat ini harus dipikul secara bersama-sama dalam suatu konsorsium. Namun semua itu, menurut Lie Gan Yong, "hanya bisa terwujud karena berangkat dari kesamaan visi dan falsafah bisnis

Kemang Pratama : Salah Satu Permukiman Prestisius di Timur Jakarta

anggota konsorsium." Tanpa itu, mungkin PT.Putra Alvita Pratama dan Kota Legenda tidak akan ada.

Selain itu, menurut insinyur mesin lulusan ITB , mengembangkan sebuah kota, di samping mengandung muatan idealisme yang dalam, harus mengikuti pertimbangan kelayakan bisnis, demi kelangsungan proyek. Nah, lewat konsorsium yang terdiri atas tujuh developer yang berpengalaman dan sukses mengembangkan berbagai proyek permukiman dan perumahan, Lie Gan Yong percaya bahwa proyek Kota Legenda ini akan berhasil dipersembahkan kepada masyarakat sesuai dengan rencana dan konsep yang telah dituangkan. "Konsorsium PAP ini adalah sinergi yang menggabungkan kekuatan, pengalaman dan kelebihan anggotanya di bidang properti", ujar Lie Gan Yong.

Lie Gan Yong sendiri, bukan orang baru di sektor properti. Lelaki kelahiran Lawang, Malang ini, walaupun jarang tampil di depan publik, tetapi semua orang mengenalnya sebagai *master mind* suksesnya PT. Bangun Tjipta Pratama. Ia bergabung dengan perusahaan ini sejak tahun 1972, terus ikut membesarkan *corporate* ini bersama-sama Ir. Siswono Juduhusodo. Berbagai pekerjaan proyek dipercayakan kepadanya, mulai dari pembangunan jalan, pembukaan hutan, konsultan, pemborong lansekap, hingga developer. Karena keberhasilannya itu pula berbagai jabatan di perusahaan ini dipercayakan kepadanya dari asisten Siswono hingga mejabat top eksekutif, Direktur Utama PT. Bangun Tjipta Pratama serta Direktur pada perusahaan anak yang lain. Karena itu pula dia dipercaya untuk menduduki jabatan Direktur di PT. Putra Alvita Pratama.

PT.Bangun Tjipta Pratama, perusahaan yang didirikan oleh Ir. Siswono Judohusodo, sejak awal bergerak dengan *core business* adalah sektor properti. Perusahaan ini memiliki pengalaman dan reputasi di hampir semua subsektor properti. Berbagai proyek bergengsi telah berhasil dikembangkan oleh perusahaan ini. Di antaranya Perumahan mewah dan bergengsi Pratama Hill, Kemang Hill, Kemang Pratama (Jabotabek), Pratama Estate (Surabaya), kawasan industri di Cirebon dan Semarang, apartemen Semanggi (Jakarta), ruang perkantoran dan pameran Jakarta Design Center (Jakarta). Dan tak ketinggalan dalam rangka mendukung program pemerintah BTP ikut membangun rumah-rumah sederhana di Cirebon, Bogor, Cianjur, Sukabumi dan Pandeglang. Dalam waktu dekat ini, Bangun Tjipta Pratama akan mengembangkan proyek *resort* di Cipanas yang diberi nama International Village.

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

BING ARYANTO DAN AGUSTINUS PRASETIO:

MEWUJUDKAN KONSEP HUNIAN BERIMBANG

Ir. Agustinus Prasetio

Low profile. Inilah sikap yang selalu ditunjukkan Bing Aryanto, *boss* Kalbe Group yang belakangan makin berkibar di bisnis properti. Dari penampilan dan tutur katanya, Bing tak mengesankan seorang pemilik perusahaan pemasok obat-obatan terbesar di negeri ini sekaligus sebagai pemain properti handal dengan kemampuan finansial yang tak perlu diragukan. Bicaranya pun seperlunya saja, terbatas pada hal-hal yang prinsip. "Kalbe kan belum ada apa-apanya dibanding yang besar-besar itu," demikian Bing merendah ketika menyinggung perkembangan perusahaan propertinya, PT Kalbe Land.

Kesan tak ingin menonjol dari pria kelahiran Tegal itu juga tampak dari sepak terjangnya dalam bisnis properti yang tak mau bermain sendiri. Hampir sebagian besar proyek-proyek Bing dikerjakan dengan menggandeng pihak lain. Pilihan ini boleh dibilang telah menjadi semacam filosofi pengembangan bisnis propertinya. Alasannya, seperti diungkap Bing, tak lepas dari *core business*-nya yang sama sekali tak berhubungan dengan properti, yakni obat-obatan. "Kalau bicara obat boleh lah, tapi properti, ya, belum lah," ia merendah. Maka cara terbaik, katanya, adalah dengan menggandeng orang-orang yang lebih profesional dalam bisnis properti.

Bing kini berkongsi dengan Ir. Agustinus Prasetio, bos developer Waska Utama dan PT Panca Media Utama (50 persen sahamnya dimiliki Yayasan Trisakti). Perkongsian keduanya ditandai dengan pembentukan beberapa perusahaan, di antaranya PT Panca Seta. Melalui perusahaan inilah keduanya masuk sebagai anggota konsorsium PT Putra Alivita Pratama. Dan dalam konsorsium ini Bing duduk sebagai Komisaris dan Agustinus sebagai salah seorang Direktur.

Proyek-proyek lain yang berkibar di bawah bendera Kalbe Group adalah Villa Tangerang